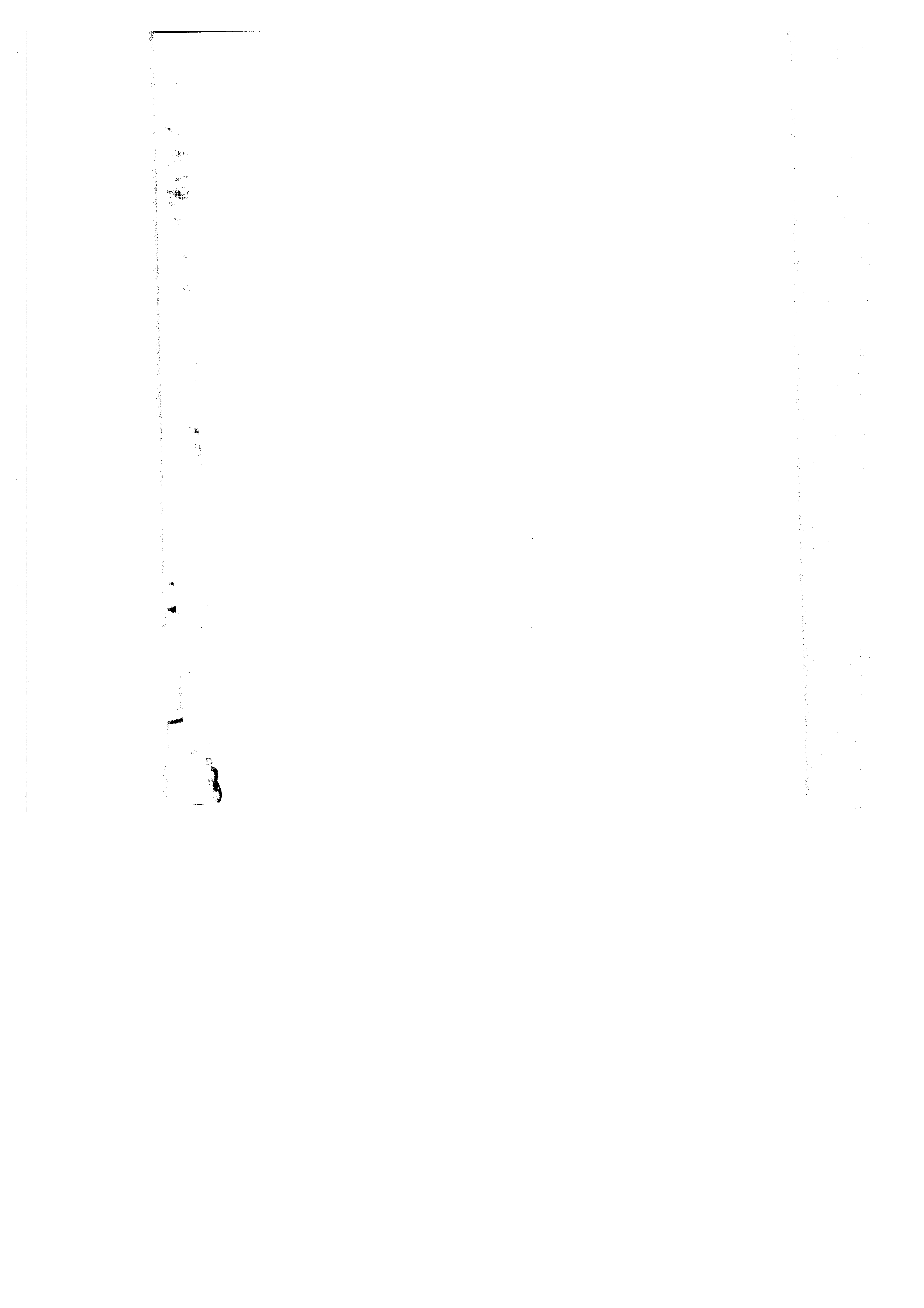
كيف تصبح مصدّراً ناجحاً

الهياكل التنظيمية وآلياتها

دكتور
جلال البنا
الأستاذ بجامعة ماسوشوتس الأمريكية
والخبير بمنظمة الأغذية والزراعة بالأمم المتحدة ، روما ، سابقاً

الطبعة الأولى
٢٠٠٦

توزيع
المكتب العربي الحديث
تليفون وفاكس ٤٨٤٦٤٨٩
٣٠ ش سوتير - إسكندرية



المحتويات

	الصفحة
مقدمة	7
الخطة الدولية للأعمال التجارية	9
– تمهيد	11
تحويل رغبات الشركة إلى أهداف عن طريق التصدير	13
– كيفية يستفيد عملك التجارى من التصدير ؟	15
– لماذا لا تقوم بالتصدير ؟	16
– ما هو المطلوب لتصبح مُصدراً ناجحاً ؟	17
تحليل الوضع القائم حالياً للمصدر	19
– هل هناك سوق أجنبى للإنتاج ؟	21
– كيف أبحث الأسواق الكامنة من الخارج ؟	25
– كيف أستطيع أن أتعلم أكثر عن ثقافة الدولة المصدر إليها ؟	
والبيئة التجارية بها ؟	33
الخطط والاستراتيجيات التصديرية	35
– كيف تصدر ناتجك ؟	38
– كيف تروّج لسلعتك ؟	45
– كيف تُعِدّ إنتاجك للتصدير ؟	52
– تعديل الناتج	53
– التسعير	54
– حماية الملكية الفكرية خارجياً	55
كيف أنقل إنتاجى من هنا إلى هناك ؟	57
– كيف يمكن لموجه الشحن الدولى (وكيل شركة الشحن) أن يساعدك؟	59
– هل أحتاج إلى ترخيص للتصدير ؟	67

- هل شحنتى موثقة بصحة لتطابق المواصفات المصرية واللوائح الأجنبية ؟	**67**
- أى أشكال النقل سأستخدمها ؟	**77**
- هل بضاعتى مغلفة وذات بطاقة غلافية صحيحة لكى تصل بحالة جيدة ؟	**78**
- من يدفع نفقات الشحن ؟	**80**
- هل شحنتى مؤمن عليها ضد التلف والسرقة ؟	**81**
كيف يتم الدفع لك ؟	**83**
- ما هى طرق الدفع ؟	**83**
- ما هى العملات التى يجب أن تدفع لى ؟	**98**
- كيف يمكن لبنك به نشاط دولى أن يساعدنى ؟	**98**
- هل هناك تمويل متاح للمصدرين الصغار ؟	**99**
- كيف أستطيع أن أقلل من مخاطرتى ؟	**104**
السعر ، العروض السعرية ، شروط البيع هى مفاتيح النجاح التصديرى ...	**111**
- التكاليف	**113**
- طلب السوق	**115**
- المنافسة	**117**
نموذج طلب فتح خطاب اعتماد	**121**
تساؤلات على رواد التصدير أن يأخذوها فى الاعتبار	**144**
ماذا تعرف عن سلوك الطرف الآخر المتفاوض معه	**146**
جائزة الرئيس للتميز	**148**
التأمين الدولى على المديرين فى شركات التصدير فى الخارج	**150**
كم كثيراً ، أنت حقيقة فى مخاطرة	**152**
اختراق السوق الخارجى والوجود القانونى	**154**

ملحـــق 162
- مكونات خطة عمل تجارية 164
- مكونات خطة اقتراح لقرض 165
- إجراءات طلب قرض لعمل تجارى قائم 168
- توصيات لإصدارات تخاطب الوعى التصديرى 170
- التخطيط الدولى للسوق 172
- طرق عديدة للبحث عن شركاء تجاريين 173
- خدمة المفتاح الذهبى 176
- مطبوعات رئيسية كبرى للمصدرين شهرية وكل شهرين 178
- مواقع تصديرية على الإنترنت 180
- مواقع إنترنت لشهادات الجودة 182
- كيفية إنشاء مواقع التجارة الإلكترونية 183
- مواقع أخرى للتجارة الدولية 184
- أسئلة من المصدرين / ونقطة التجارة الدولية بمصر 185
- نموذج لكيفية عرض بيانات تصديرية لسلعة ما ، متعددة
- احتمالات التكلفة فى السوق الأجنبى وربطها بالأسعار المحلية به 186
- مصطلحات فى التجارة الدولية 190
الخاتمة 194

كيــف تصبح مُصـــدِّراً ناجحـــاً

How To Be A Successful Exporter

مقـدمـــــة

يهدف هذا الدليل إلى إرشاد العاملين بالمؤسسات التصديرية سواء كانوا أفرادا أو شركات أو أجهزة حكومية تريد توطيد مراكزها فى الأسواق الدولية- فى اختيار الأسواق الخارجية الملائمة، والبحث عن المعلومات ومصادرها، وكيفية البحث عن العملاء فى الخارج، والتعريف بهيئات وإدارات الدعم التجارى، وإعداد خطة التسويق الدولية.

ويتناول هذا الدليل أيضا وسائل التمويل الداخلى والخارجى، والتأمين على قروض التصدير، ووسائل الدفع، وضمان مخاطر الصادرات والتى تقودنا إلى تناول مخاطر تقلبات أسعار الصرف. كما يتعرف المشاركون فى السوق على المستندات التصديرية ومتعلقاتها وعقود البيع.

كما يشتمل الدليل على إجراءات الشحن بأشكاله بحراً أو جواً والمؤسسات التى تتعامل فيه، وأخيرا التعرف على اللوائح الجمركية الموحدة الأوربية والضرائب الخاصة بها.

ومؤلف الدليل بصدد إصدار كتاب عن استراتيجيات التسويق وكيفية وضع السياسات التسويقية للسلعة حتى تصل إلى مرحلة الترويج لها سواء كانت ناتجا أو خدمة.

فهذا الدليل موجه إلى الذين يطرقون الفرص التصديرية أو الجدد فى التجارة، ومازالوا يتعلمون ما لم يعلموه، للبيع الخارجى، إلا أنه فى المرتبة الأولى موجه إلى المشاركين فى التشكيل الهيكلى للنشاط التصديرى والمتطلبات الوظيفية للكوادر المختلفة به، مقتبسين من النظم فى الدول المتقدمة ما يناسب الظروف المصرية للارتقاء بالخدمات والفكر فى توفير المعلومات اللازمة لتنشيط الوعى التصديرى بل والأجهزة المدعِّمة له. وفى هذا الدليل سنرى تزاوجا مقترحا بين ما يجرى فى الخارج وما هو متوافر على الساحة المصرية.

جلال البنا

١ / ٥ / ٢٠٠٦



الخطة الدولية للأعمال التجارية

تمهيـــــــــــد

تعنى عولمة الاقتصاد أنه على الشركات المصرية تنمية قدراتها العالمية شاملة القدرة على إجراء التدابير forge collaborations فى أى مكان على الكرة الأرضية.

ويمكن عن طريق بيانات الغرف التجارية المصرية، واتحاد الصناعات بفروعه كأحد الطرق لربط الشركات المحلية بالأسواق المتوسعة expanding markets إقامة علاقات (تدابير) مع الشركات الأكبر. وهناك اتجاه متزايد للمشاركات الاستثمارية Joint ventures مع مصر على الأرض المصرية.

وتعبِّر التجمعات العالمية global consolidation عن كيفية العلاقة بين الشركات ومورديها، مع ما يتضمنه ذلك من مدلولات implications للشركات المحلية. فعلاقات الموردين / العملاء تتجه نحو استراتيجيات المَصدِّر strategic sourcing ، أعداد أقل ولكن علاقات أكثر قربا يؤدى فيها الموردون خدمات أكثر ولكن يجب أن يتواءموا أيضا مع معايير قياسية أعلى.

وتتسلل قرارات الشراء بعيدا عن الأيادى المحلية. وتتضمن استراتيجية المَصدِّر توجها مركزيا centralized directions لأحجام أكبر من التعاقدات أو من المواد الرئيسية core itmes، فعلى سبيل المثال، فإن الشركات الجديدة فى التكنولوجيا الحديثة فى شمال شرق الولايات المتحدة الأمريكية وُلدت آخذة الصبغة العالمية، مختلقة استراتيجيات للناتج ذات عناصر عالمية فى تفكيرها (أفكار، عمليات، مصادر عرض supply sources ، توحيد قياسى، شركاء) حتى قبل طرحها فى الأسواق العالمية . فشركة ذات تكنولوجيا حيوية لها تحالفات مع شركات أوربية، يابانية، وشركات أمريكية، مستوفية للقواعد القياسية الأمريكية والأوربية، وتتحصل على مواد عالمية متخصصة، مثل البلازما من نيوزيلندا، والإنزيمات من تايلاند أو أغشية نسيجية من فرنسا. وفى ميدان البحث الطبى، فيقول مديروه أنه لا توجد حدود له، ففى مثال آخر أمريكى لشركة لرسم الخرائط بالكمبيوتر، ذات مبيعات لأقل من ٥ مليون دولار، افتتحت تمثيلا لها فى اليابان، ومجموعات تنمية فى روسيا وكندا، وذلك خلال أربعة سنوات من إنشائها.

فالتعاون المقصود collaboration يساعد الشركات المحلية فى اكتساب اقتصاديات الحجم والقدرة على المنافسة الدولية. كما أن الاشتراك فى شبكة عمل دولية ذات روابط غير رسمية يساعد المؤسسة القانونية الكبرى فى الحفاظ على عملائها كلما تحركوا فى الأسواق الأجنبية.

وفى مدينة بوسطن بولاية ماساشوتس فمصنع متخصص فى أجهزة التصوير ذى مبيعات لأقل من ١٠ مليون دولار وخمسين من العاملين به قد حافظ على ربحية مستمرة ودخل فى الأسواق العالمية لروابطه القوية مع مصنع كبير فى بوسطن الكبرى. فالشركة الأصغر صار لها شهادة جودة عالمية وخفضا فى التكلفة الثابتة، وتصدر قرارات سريعة، ولها المرونة فى إضافة ابتكارات إنتاجية وتكنولوجية التى أفادت شريكها الأكبر. وكنتيجة لذلك، فمشاركة تعاقدية فى المكسيك نتج عنها ثلاث أمثال أوامر التوريد السنوية وساعد فى اكتسابها المكانة لدخول أوربا.

فللمنافسة بفاعلية فى الاقتصاد الجديد، فعلى الشركات المحلية أن تكون مستعدة بنظرة عالمية وتشغيلية، سواء باعوا أو لم يبيعوا للأسواق الأجنبية، ويجب أن يجدوا مميزات من التعاون المقصود من خلال عضويتهم فى شبكات العمل المحلية وما يتعداها. فالتفكير العالمى هو المفتاح الرئيسى للشركات فى يومنا هذا، وليس العمليات الدولية.

تحويل رغبات الشركة إلى أهداف عن طريق التصدير

أ- كيف يستفيد عملك التجارى من التصدير؟

ب- لماذا لا تقوم بالتصدير؟

جـ- ما هو المطلوب لتصبح مُصدِّرا ناجحا ؟



أ- كيف يستفيد عملك التجاري من التصدير؟

إن التصدير ليس صعبا إلى هذه الدرجة. ويرجع أغلب اللايقين وعدم الحماس إلى نقص المعرفة لكيفية الولوج فيه. والغرض من هذا الدليل هو مساعدتك فى مغامرتك التصديرية التى بادرت بالقيام بها إذ يجب عليك بذل الوقت للتعرف على بعض الأساسيات لما يجب أن يُتخذ للتصدير بنجاح إلى السوق الأجنبية. والأقسام التالية ستزودك بكيفية البداية، وما يجب أن تشتمل عليه خطتك التصديرية، وكيفية طرح ناتجك خارجيا، وكيفية الدفع لك، وتصدير البرامج التمويلية المتاحة.

فالشركات الصغيرة التى تقصر نفسها على السوق المحلى تفشل فى تعظيم الفوائد التى تتأتى من تنمية أسواق جديدة خارجية، وتشمل تلك الفوائد الآتى:

١- فرص جديدة للنمو.

٢- وسيلة لمغالبة التباينات الدورية والموسمية فى المبيعات الداخلية.

٣- بديل لتلك الصناعات التى تواجه منافسة شديدة من الشركات الأجنبية التى تبيع فى مصر.

٤- وسيلة لامتداد حياة بعض المنتجات (ففى الولايات المتحدة الأمريكية على سبيل المثال يمكن لتكنولوجيا أقدم فيها أن تكون تكنولوجيا منبثقة فى العديد من الأسواق الأجنبية).

٥- النجاح فى الخارج سيكون فى الغالب ذى وقع إيجابى على صورة image الشركة محليا.

٦- أن الخبرة الدولية ستشحذ من قدرة الإدارة على المنافسة محليا بالاستجابة لتفضيلات لأنواع جديدة من قبل تنوع المشترين والمستخدمين.

ورءوس الموضوعات المقدمة هنا تزود الدارس بمعلومات عن كيفية بداية التصدير لأول مرة والمعلومات التى يحتاجون إليها، والخدمات المتاحة، ونظرة عامة لميكانيكية التصدير.

ب – لمـــاذا لا تقـــوم بالتصـــدير؟

من الأعذار الواردة لعدم التصدير الآتى.

١ – أنا صغير جدا.

٢ – مستوى حجم تجارتى ليس على ما يرام فى السوق المصرى.

٣ – أنا لا أرتاح فى عملى التجارى حيث لا يتكلمون العربية.

٤ – البيع خارجيا شديد التعقيد.

٥ – أنا لم أترسخ بعد فى السوق المحلى.

٦ – لا أعرف من أين أبدأ.

٧ – أنا لم أفكر جدياً فى هذا الموضوع.

ويرجع السبب فى ذلك ببساطة إلى أن قطاع الأعمال الصغيرة لا يبحث – بنشاط فى الأسواق الخارجية، لقصور معلوماته عن تلك الأسواق، هذا بالرغم من وجود ثروة المعلومات الخاصة بالأسواق والمبيعات الكامنة حسب الأنشطة فى هذه الأسواق . وهذه الأعذار التقليدية تعكس سلوكيات خطيرة بين قطاع الأعمال، إلا أن الحقيقة تقول أن ٩٥% من السوق العالمى وكذلك العملاء يقعون خارج حدودنا. والمؤسسات الفردية، كبيرة أم صغيرة، التى تستمر فى تجاهل ذلك، يفعلون ذلك بمخاطرة. فالظروف مواتية للأعمال فى النظر لما بعد السوق المحلية واحتضان فرص المبيعات الأجنبية، فقد يكون أسهل البيع لعملاء على بعد ٣٠٠ إلى ٤٠٠ كيلو متر، ولكن قد لا يكون مربحا بما فيه الكفاية.

قد يكون ناتجك يقترب من كمال نضجه فى سوقك المحلية، ولكن قد يكون فى طور النمو فى سوق أجنبية. ولذلك، فتلك المؤسسات التى تصادف بطئا فى مبيعاتها ومنافسة أكثر احتداما فى السوق المحلى، أن تعطى اهتماما للمبيعات الخارجية.

جـ- ما هو المطلوب لتصبح مُصدِّراً ناجحاً ؟

الإصرار على العمل Commitment

الإصرار هو مطلب أساسى فى التسويق العالمى. فأولا، التسويق العالمى هو مغامرة ذات مدى طويل . فتنمية السوق وخلقه وانعناية بعلاقات راسخة مع مشترين أجانب هى عملية ذات مدى طويل. لذلك، فأحد تعريفات الإصرار يشير إلى إطار زمنى ذى مدى طويل مصاحبا بالجلد والصبر. فالمُصدِّر ذى الإصرار، والذى فى مراحل متقدمة يجب أن يكون له بعض الإحاطات بخصوص المؤسسة التنظيمية. ففرد أو أكثر فى المؤسسة يجب أن يتعامل مع أوراق العمل التوثيقية، وترتيبات الشحن الداخلية والعالمية، المراسلات الأجنبية، والعلاقات مع الوسطاء التصديريين. إلا إنه فى البداية، فتعتمد العديد من المؤسسات، بدرجة كبيرة على أطراف ثالثة مثل شركة لإدارة الصادرات وموجه شحن دولى Freight Forwarder (وكيل لشركات الشحن).

إنه من الأهمية مبكرا إدراك جدوى الأشكال السابقة للإصرار. فالتصدير يأخذ وقتا لبناء علاقات متينة ووعى بالمشترين والمستخدمين. والفشل خارجيا ليس مرجعه نقصان العملاء، والنجاح مرجعه أخذ الوقت الكافى للبحث عن الأسواق الأكثر ملاءمة، وحينئذ احتساب الجلد والتكيف لاكتساب المكافأة.

التكيـــف Adaptability

يصف التكيف نوعا آخر من متطلبات نجاح التصدير. ويستطيع التكيف أن يأخذ شكلين: ثقافى، وإنتاجى. ويشير التكيف الثقافى إلى القدرة على التعامل مع الظروف، والاتجاهات، العادات التجارية التى تتباين جذريا بين الأمم. ودرس كبير لتعلمه مبكرا هو أن العديد من الصفقات التجارية لم تتحقق فعليا، أو فشلت لأن المديرين لم يتفهموا الأبعاد الثقافية للسوق التى يصدرون إليها (مثل، الأسماء

التجارية، التى تثير مشاكل عندما تفسر بلغة المضيف أو الألوان التى لها معان مختلفة). فالشخص يجب أن يعرف بعض الشئ عن الدولة المضيفة وثقافتها قبل محاولة عقد صفقات تجارية هناك.

والتكيف، يشير أيضا إلى خط إنتاج الشخص. فمناسبة ناتج لسوق هو حيوى للنجاح النهائى فى هذا السوق. فنحن لا نشير فقط للأشياء الواضحة مثل الجهد الكهربائى (فولت) أو مقاييس مترية، ولكن أيضا إلى الأشياء الأقل وضوحا (مثل تفضيلات حلاوة المشروب، أو تضبيط كاربراتير السيارة لمناخ الصحراء). وناتج الشركة قد يحتاج إلى تغييرات كبرى أو صغرى لتناسب السوق الأجنبى. إضافة لذلك، فالبيع خارجيا قد يعنى أيضا كونك أكثر مرونة فى التسعير، شروط البيع والدعم التسويقى للوكيل / الموزع.

تحليل الوضع القائم حاليا للمصدِّر

أين تبدأ؟

أ- هل هناك سوق أجنبى لإنتاجى ؟

ب- كيف أبحث الأسواق الكامنة فى الخارج ؟

جـ- كيف أستطيع أن أتعلم أكثر عن ثقافة الدولة المصدر إليها؟ والبيئة التجارية بها ؟



أ- هل هناك سوق أجنبى لإنتاجك ؟

إذا كان ناتجك يعكس جودة ويمكن تمييزه عن المنتجات الأخرى، فإنه من أكثر الاحتمالات أن تكون قادرا على إيجاد سوق أجنبى مناسب. وللبعـــض ، فإن إيجاد سوق أجنبى ينبع من خبرة تجارية سابقة.

وأصحاب الأعمال التجارية غالبا ما يتكون لديهم الحس الذاتى الذى يساعد فى التعرف على فرص السوق أو قد يمكن أن يحتكوا بمؤسسات أخرى تصدر نفس الإنتاج أو الخدمة. ولو أن نجاح التسويق الداخلى يكون حرجا إذا كان على الشركة المبتدئة Neophyte أن تدخل بنجاح سوقا أجنبيا، فإنه مازال على الإدارة أن تخطط لمجهود بحثى للسوق. ويجب أن نؤكد على أن جزءا جوهريا من المجهود البحثى هو الحصول على مقترحات ومعلومات من أشخاص على معرفة بما يجرى فى الأسواق. وهذا القسم يزودك بالاتصالات التى تحتاجها لبدء شبكة عمل مع أفراد على معرفة بميدان التجارة العالمية.

كيف تبـــدأ ؟

أولا. أنت تريد أن تبدأ فى أن تأخذ فى اعتبارك أى مناطق العالم تقدم أكثر الإمكانيات لناتجك أو خدمتك، ومن الأهمية إدراك الفروق فى الاستهلاك وأنماط الشراء ، وتنظيم الصناعة التى ستُخدَم ، المنافسين المحليين والأجانب ، والعـــادات التجارية ، والسوق الكامن ، وكل ذلك يتبايـــن من ســـوق دولة إلى أخرى .

فإذا لم تفكر إطلاقا فى التصدير من قبل، وغير متأكد أى من الدول يُبدأ فى التقصى عنها، فنوصى أنك تنتفع من بعض الموارد الرئيسية التجارية المتاحة فى الدولة، والاتصال بالوكالات التالية هى مكان جيد للبداية:

إدارة التجارة الدولية / التمثيل التجارى / وزارة التجارة

العنوان: .. ..

التليفون: .. ..

مركز تنمية الصادرات

العنوان: .. ..

التليفون: .. ..

نقطة التجارة الدولية

العنوان: .. ..

التليفون: .. ..

اتحاد الصناعات المصرية

العنوان: .. ..

التليفون: .. ..

مركز تبادل المعلومات الأوربى بالقاهرة

العنوان: .. ..

التليفون: .. ..

الغرفة التجارية

قد تريد الاتصال بالغرفة التجارية فى مجتمعك المحلى Locality. وتطبع بعض الغرف قوائم بالتجار الدوليين فى محلياتهم، ولما كانوا على بيّنة بالأعمال التجارية فى دوائرهم. فقد يزودونك ببعض الاتصالات القيّمة. هذا بالإضافة إلى أن بعض الغرف يمكن أن تنظم ندوات عن التصدير. وتصدر شهادات منشأ (أحيانا متطلبات توثيق تصديرى). وتتواجد هذه الغرف فى بعض الدول الأجنبية.

الأشخاص المسئولون فى الهيئات التجارية

فكل صناعة لها مجموعة تجارية أو أكثر التى تمثل مصالح المشتغلين بها، والأشخاص التنفيذيين بها على دراية بالأحداث الكبرى والاتجاهات فى هذه الصناعة. فهم يعرفون أى المؤسسات هى القيادية– فى تلك الصناعة، وأى المؤسسات العاملة فى أسواق التصدير. فإذا كان هناك تفصيلات خاصة لا يتوقع ظهورها، اكتسب قائمة العضوية ثم ابدأ الاتصال بمن ينتجون ويصدرون منتجات مكملة لناتجك.

الأقسام الدولية بالبنوك التجارية

غالبا رؤساء الأقسام الدولية بالبنوك التجارية الكبرى، يمكنهم المساعدة فى التعرف على الأسواق الهامة لنشاط معين، ومعظمهم يبحثون عن أعمال تجارية دولية جديدة ، ويرغبون فى إثبات مصداقيتهم على المساعدة.

المكتبات

لدى المكتبات العامة الكبرى ومكتبات الجامعات قواعد بيانات على الكمبيوتر التى يستطاع منها الحصول على قوائم بالمقالات المنشورة حديثا فى صناعة معينة، وبطباعة كلمات رئيسية وعبارات على الحاسب الآلى يمكن الحصول على تلك المطبوعات. فقد يمكن لمقالات حديثة عن صناعة معينة فى مطبوعات الأعمال التجارية أن تُناقش فيها فرص السوق الأجنبى. ابذل الوقت فى تنمية علاقة مع مراجع المكتبات فإنهم قد يكونون اتصالات منتجة .

رؤساء تحرير/ ناشرو مجلات وصحف الصناعات التصديرية

بعضا من أكثر الأفراد ذى الاتصالات فى صناعة معينة هم الذين ينشرون ما يهم قيادات الصناعة قراءته ليكونوا على بيِّـنة بآخر الأحداث، وكل عدد من المطبوعة يحمل عنوان مدير التحرير والناشر. إضافة لذلك، فالعديد منهم سيرسلون نسخة لآخر مقالة يبحث عنها من يود الحصول عليها.

موجهو الشحن الدولى Freight Forwarders (وكيل شحن)

ولو أننا سنتعرض للحديث عنهم فيما بعد، فنود أن نشير إلى أنهم يعرفون أى السلع شحنت إلى أين ، أو أنهم يعرفون أين نستطيع الحصول على تلك المعلومات . وموجه الشحن الذى على دراية بتصنيف ناتجك قد يكون مَوْرِدا لا يقدر بثمن.

الناقلون Carriers

وهم إما شركات شحن بحرية Ocean Freight أو جوية Air Freight ويستطيعون أن يكونوا خدومين جدا. حاول التعرف على تلك التى أرست قواعد للإمداد بالمعلومات كجزء من برامج تطوير أعمالهم التجارية الجديدة.

مكاتب المحاسبين القانونيين Certified Public Accounting Firms

فالمكاتب الكبرى تجمع معلومات عن العديد من الدول الأجنبية، وبعضها قد نشر سلسلة عن كل دولة يصف فيها الظروف البيئية والقواعد التنظيمية التجارية. وقد تُوجَّه بعض الأسئلة المبدئية من المصدِّر الجديد إلى تلك المكاتب.

المعارض التجارية المحلية Domestic Trade Shows

يحضر أعضاء الصناعات المعارض التجارية لعدة أسباب. فلغير المصدِّر، سبب واحد يمكن أن يكون هو التحدث إلى هؤلاء الأفراد الذين يوردون للأسواق الأجنبية وللمشترين الأجانب الزائرين من الخارج. ويمكن لقائمة أسماء الحاضرين أن تكون ذات فائدة كبرى فى الاتصال بهؤلاء الذين يتوخى فيهم امتلاك المعلومات الجيدة .

الغرف التجارية النوعية

مثل الغرفة التجارية العربية الأمريكية، الغرفة التجارية العربية البريطانية، الغرفة التجارية العربية النمساوية، وهى مؤسسات قطاعية من المستثمرين ويشمل أعضاؤها مؤسسات مهنية، بنوك، مصنعين، ومؤسسات تعليمية.

ب- كيف أبحث الأسواق الكامنة فى الخارج ؟

الآن ، عليك أن تتقصى بعناية الأسواق الكامنة التى اكتشفتها. أولا، أنت تريد التعرف على تلك الدول التى لها كوامن تصديرية لناتجك ، (أى، حجم السوق) ، وحينئذ تُقيِّم بكثير من التفصيل، خواص معينة لهذه الأسواق ، وهذه عملية فى خطوتين :

١- **اختيار أسواق مستهدفة**: وتتكون هذه الخطوة من التعرف (غربلة screening) على تلك الدول التى تعطى انطباعا بأنها أحسن الأسواق المرشحة.

٢- **تقييم assessing الأسواق المستهدفة الكامنة**: وتتكون هذه الخطوة من جمع المعلومات التى ستضيق معيار الاختيار لدولة أو دولتين التى ستوجه إليها الشركة المبتدئة جهودها، وهذا يتضمن فحص أشياء مثل:

٢-١- المرتقب الاقتصادى Economic outlook.

٢-٢- مواقع السوق Market locations وشرائحه Segments.

٢-٣- **المنافسة** (من، ما يعرضوه، أوضاع السوق، التسعير، نقاط القوة، نقاط الضعف).

٢-٤- **خواص السوق** (عادات الشراء، التفضيلات، خدمة ما بعد البيع)

٢-٥- **خواص التوزيع** (القنوات، تفضيلات العميل، المعارض التجارية، الهوامش التجارية trade margins والتمريك markups، الدعم التسويقى، اتفاقيات التوزيع/ المبيعات، المرشحين من الموزع / الوكيل).

٢-٦- **العوائق التجارية** trade barriers (مثل الرسوم duties، التعريفات الجمركية tariffs).

الخطوة الأولى : اختيار الأسواق المستهدفة

هناك العديد من المصادر المفيدة المتاحة لتحديد أى من أسواق الدول الأكثر منطقية، لغربلتها وبحثها بتفصيلات أكبر، ونوصى بتقصيك حجم هذه الأسواق الكامنة. وتزودك **القائمة التالية** بمصادر بيانات كمية التى تستطيع مساعدتك فى تحديد حجم الأسواق الأجنبية لمنتجك أو الخدمة.

تقارير التجارة الخارجية (FT 410 نموذج أمريكى)

وتبين هذه التقارير الكمية والقيمة الدولارية لحوالى ٤٥٠٠ من فئات الناتج المشحونة من الولايات المتحدة الأمريكية إلى الدول الأجنبية للشهر الذى يغطيه

التقرير، كما يبين أيضا الإجماليات التراكمية من بداية العام الميلادى. وهى تفيد فى التعرف على الأسواق التصديرية النشيطة لناتج معين. ويمكن الحصول عليه برسم اشتراك من مكتب المطبوعات الحكومية وعنوانه: ....

التكلفة: ١١٢ دولار / سنة، ٢٤ دولار / نسخة فردية

المصدر: مكتب .... بعاصمة الولاية (مكتب إدارة التجارة الدولية) أو أقسام المطبوعات الحكومية فى العديد من المكاتب العامة.

تقارير النصيب من السوق Market share Reports (MSR نموذج أمريكى) وتغطى لفترة خمسة سنوات ١٠٠٠ فئة سلعية. وهى تظهر إحصائيات الواردات لما يزيد عن ثمانين دولة، والنصيب التصديرى للولايات المتحدة الأمريكية من إجمالى الواردات، وبالمثل نصيب المصدرين الأجانب الآخرين.

التكلفة: ١١ دولار.

المصدر: خدمة المعلومات الفنية القومية، وزارة التجارة الأمريكية

مدينة .... **ولاية** ....

تليفون ....

تقارير نظم المعلومات التصديرية Export Information System Data Reports (XIS نموذج أمريكى) ويقدم هذه الخدمة مكتب التجارة الدولية لإدارة الأعمال التجارية الصغيرة (جهاز حكومى مستقل). XIS متاحة لما يزيد عن ٢٧٠٠ تصنيفا لمنتجات ذات معايير دولية للتجارة. فهى تزودك بقائمة لأكبر ٢٥ سوق مستوردة لناتج، أحسن عشرة أسواق للمصدرين الأمريكيين لهذا الناتج، الاتجاهات من داخل هذه الأسواق، والمصادر الكبرى للمنافسة الأجنبية. XIS يستطيع أيضا التعرف على النواتج الكبرى التى تستوردها دولا مختارة.

التكلفة: لا تكلفة.

المصدر: مركز الأعمال التجارية الصغيرة.

مدينة .... **ولاية** ....

تليفون ....

وهو يبين إلى أى أسواق الدول، المنتجات المماثلة لناتجك يجرى بيعها، ويعطى أسماء ومواقع المصدرين حسب الولاية.

التكلفة: ٣٢٥ دولار (مجانا إذا وجدت المكتبة التى عندها الدليل).

المصدر: صحيفة التجارة (دليل المستوردين الأمريكيين)

مدينة .... **ولاية** ....

إن السوق الكامن لدولة، كبير لتقدير تجمعى aggregate estimate، ولكنه ذو فائدة كانعكاس لقيمة السوق الأجنبى. وبالإضافة، فهو أيضا مفيد فى تحجيم قياس السوق الكامن للدولة بصفة عامة – إلى مناطق جغرافية أصغر، إذا أمكـــن، لكى يتعرف على أكثرها أهمية ومعنى حيث تركز الجهود التسويقية . والحيلة فى عمل ذلك هو مشاركة الحضور لمتغيرات استهلاك معينة أو عوامل مع مبيعات الناتج موضع التساؤل. فمثلا، المواد الكاشطة المستخدمة فى تلميع أسطح المعادن للأدوات اليدوية والمجوهرات ستشتريها المؤسسات التى تصنع هذه المنتجات، ولذلك فالمجهودات التسويقية يجب أن تتركز فى تلك المناطق regions حيث توجد هذه الأعمال التجارية، فشبكة الأعمال مع الأفراد الذين فى هذه الأعمال قد يلقى الضوء على أين فى سوق الدولة الأجنبية يجب على المرء تركيز جهوده التسويقية.

الخطوة الثانية: تقييم الأسواق المستهدفة الكامنة

فى هذه المرحلة من عملية اختيار السوق، فمن المحتمل أنك قد اخترت واحدا، أو اثنين أو ثلاث بدائل لأسواق دول لتحليلها فى عمق. ونشجعك لتكون حاسما وحذرا فى الاختيار لأحسن المرتقبات. وفى كثير من الأحيان، مؤسسات ترغب فى البدء فى التصدير تفشل فى تركيز نظرها على السوق وتبدأ بالتفكير فى التصدير إلى قطعة كبيرة جدا من العالم. اجعل الأمر غير معقد، اختر صنف واحد من خط الناتج واختر سوقا واحدا للبداية معه.

ولكن أى سوق ستختاره؟ سيتحدد جزء من الإجابة بالمقارنة بين الدول من حيث التعريفات، حصص الواردات (إذا وجدت) التى فرضتها الحكومة لحماية الصناعة المحلية، قوة المنافسة المحلية والأجنبية الأخرى، معدلات أسعار الصرف الجارية، وعوامل أخرى مثل الاستقرار السياسى للحكومة الموجودة فى السلطة. تلك هى بعض الأمثلة لبعض المعايير التى يمكن استخدامها لاختيار السوق الأوحد للتركيز عليه.

وهناك مصادر نوعية للمعلومات والخدمات التى ستساعد فى اختيار أحسن الدول لبدء التصدير إليها. وكاقتراح فكل الاختيارات السابقة للدول أو التى تحت البحث يجب احتجازها، والصحف، والمجلات، وأى مواد أخرى تتعلق بهذه الدولة يجب أن تُدَّخر فى ملفات معنونة labeled. إذا تغيرت الظروف، وظهرت الحالة التى تستوجب إضافة سوق جديد أو الخروج من أحدها السابق اختياره، فجزء من اختيار السوق الجديد قد جَهُز اكتماله.

بعض الأمثلة من المصادر الجيدة لهذه المرحلة من المجهود البحثى هى:

الاتجاهات الأجنبية للتجارة الاقتصادية Foreign Economic Trade Trends (FETT)

تلك التقارير بخصوص الدول تمد بالاتجاهات التجارية والاقتصادية الجديدة ووقعها على الصادرات الأمريكية المرتقبة. وتستحدث تلك التقارير سنويا أو نصف سنوية لحوالى ١٠٠ دولة.

التكلفة: ١,٧٥ دولار للنسخة لدولة واحدة، الاشتراك السنوى ٧٠ دولار.

المصدر: ITA (إدارة التجارية الدولية).

تليفون: ٥٤٩٧ – ٣٧٧ – (٢٠٢) أمريكا.

مقارنة خدمة التسوق Comparison Shopping Service (CSS)

وهى خدمة بحثية بتطلب Customized تقدم حاليا عن ٥٢ دولة. وكل تقرير عن دولة Country Report يجيب على أسئلة تسويقية أساسية بخصوص ناتج كامن فى سوق ما. والأسئلة المجابة تختص بالظروف التسويقية المحيطة بالناتج، أسماء المنافسين الكبار، أسعار المقارنة، وعوائق الدخول، قنوات التوزيع، الممارسات التنافسية والترويجية، الممثلون أو الموزعون المؤهلون والمهتمون، إمكانيات المشاركة الاستثمارية وترتيبات الترخيص ومعوقات التجارة الخارجية Trade Impediments. وكل تقرير يعده أخصائى بحوث فى السفارة الأمريكية أو القنصلية فى البلد المستهدف.

التكلفة: ٥٠٠ دولار – ١٥٠٠ دولار للدولة.

المصدر: إدارة التجارة الخارجية الأمريكية.

تقرير الأعمال التجارية فيما وراء البحار Overseas Business Report (OBR)

تزودك تلك التقارير عن الدولة بمعلومات خلفية عامة مثل النظرة العامة للتجارة الخارجية للولايات المتحدة، اتجاهات الصناعة والاقتصاد، قنوات التوزيع، قوانين التجارة الخارجية وتنظيماتها، العادات التجارية، الاتجاهات الاستثمارية، والاقتراحات لمن يزورون تلك الأسواق. هذا إلى أنها تزود بمعلومات عن معايير الناتج، المتطلبات الاختيارية، رسوم الاستيراد، متطلبات النقل والتعبئة، متطلبات التوثيق والتحويل من عمولات أجنبية إلى دولارات أمريكية.

التكلفة: اشتراك سنوى ٤٤ دولار.

المصدر: مكتب المطبوعات الحكومية / واشنطن

تليفون: ٣٢٣٨ – ٧٨٣ (٢١٢) أمريكا.

ولطلب نسخ فردية:

التكلفة: تتفاوت حسب الدولة (عادة ١,٥٠ دولار – ٢,٢٥ دولار).

المصدر: فرع مبيعات المطبوعات حجرة ١٦١٧ وزارة التجارة الأمريكية.

تليفون: ٥٤٩٤ – ٣٧٧ (٢١٢) أمريكا .

لمحة مختصرة عن سوق الدولة Country Market Profiles (CMP)

وهى تحليلات عن دولة واحدة ولأنشطة عديدة، والتى تشمل إحصاءات التجارة الخارجية، تحليل السوق، والاتصالات المرتقبة للصناعة فى تقرير منفرد.

التكلفة: ٣٠٠ دولار / تقرير عن الدولة.

المصدر: إدارة التجارة على مستوى المدن الكبرى

تليفون: ٥٤٩٤ – ٣٧٧ (٢١٢) أمريكا.

نظام إدارة معلومات التجارة الداخلية

Commerce Information Management System (CIMS)

وهو تقرير بحثى مفصل عن السوق فيما يختص بمنتجات صناعة واحدة فى سوق دولة واحدة. وهناك ما يربو عن ما يزيد على ٧٠٠٠ مستخرج فى صناعات متنوعة مثل قطع السيارات وغياراتها (ألمانيا)، التكنولوجيا الحيوية (السويد)، الطلب على الكمبيوتر، المنافسة والنظرة العامة (البرازيل)، أجهزة التشييد (استراليا)، تجهيز الأغذية، آلات التغليف (شيلى).

التكلفة: حوالى ١٠ دولارات.

المصدر: إدارة التجارة الخارجية.

دائرة معارف للمصدرين تصدرها مؤسسة Dun الأمريكية:

Dun's Exporters Encyclopedia

وهى تحتوى على معلومات تفصيلية لما يزيد عن ٢٠٠ سوق عالمى. وهذا المصدر الممتاز يستحدث بنشرة شهرية ويغطى موضوعات هامة مثل:

ملف مختصر عن الدولة: السكان، العملة، الشركات التجارية، البنوك الرئيسية، عضوية الدولة فى الهيئات الدولية، الوكالات الحكومية للتجارة الخارجية.

الاتصالات: وصف للتليفونات، البريد، متطلبات البريد المباشر.

الاتصالات الرئيسية: Key Contacts: المكاتب التجارية فى الخارج، مكاتب المعلومات التجارية المحلية.

تنظيمات التجارة الخارجية: تراخيص وتنظيمات تبادل العملات، متطلبات الاستيراد وقيوده، التعريفات الجمركية، موانئ ومناطق التجارة الحرة.

التوثيقات: متطلبات الفاتورة التجارية التفصيلية Pro – forma invoice، وثيقة الشحن bill of lading، شهادة المنشأ.

معلومات تسويقية: معلومات عن اتفاقيات الوكالات الحكومية، حماية المستهلك، معايير الناتج، متطلبات الأمان، تنظيمات الأغلفة، البراءات، والماركات التجارية.

النقل transportation: الدخول، والمخازن، تمريك العبوات، الموانئ الرئيسية ومراكز التجارة الخارجية.

سفريات الأعمال التجارية: جوازات السفر، الفيزات، الفنادق، الاجازات، الصحة، الاتصالات السلكية واللاسلكية، النقل.

التكلفة: ٤٨٥ دولار.

المصدر: Dun's Marketing Services بارسبانى / نيوجرسى / رمز بريدى ٧٠٥٤، أمريكا

تليفون: ٠٦٥١ – ٥٢٦ – (٨٠٠) – ١

جـ- كيف أستطيع أن أتعلم أكثر عن ثقافة الدولة المصدر إليها ؟ والبيئة التجارية بها ؟

مسلسل البرامج الثقافية Culturgram Series

وهى ٤ صفحات من توجيهات ثقافية تغطى العادات، والأعراف، وأساليب الحياة، والإحصاءات الاقتصادية الاجتماعية، وخرائط الدولة. كما تتضمن أيضا عناوين السفارات ومكاتب السياحة القومية.

التكلفة: ٤٠ سنت للفرد.

السفر للعمل التجارى وتقارير الأمن Business Travel and Security Reports

وهى تقارير عن ٣٠ دولة تغطى إجراءات الأمن، واستراتيجيات الأعمال التجارية، البروتوكولات ، ومعلومات عملية أخرى.

التكلفة: ١٥٠ دولار للتقرير.

المصدر: إدارة الأمن فيما وراء البحار.

تليفون: ٠١٢٤ – ٥٧٣ – (٧٠٣) – أمريكا.



الخطط والاستراتيجيات التصديرية

أ- كيف تصدر ناتجك ؟

ب- كيف تروج لسلعتك ؟

جـ- كيف تعد إنتاجك للتصدير ؟

- تعديل الناتج.
- التسعير.
- حماية الملكية الفكرية خارجيا.



الخطط والاستراتيجيات

ما يجب أن تشمله خطتك التصديرية

هل أنت تقيس كفاءة عملياتك؟

علامات على الطريق لمعرفة كيف تقارن عملياتك مع منافسك الأجنبى.

١- حدد أى النواحى فى عملياتك تريد أن تحسنها.

٢- قرر عما إذا كنت ستفعل ذلك مع فريق عمل إدارى من الداخل، أو العمل مع استشارى من الخارج.

٣- قم بدراسة داخلية للإجراءات موضع التساؤل.

٤- قارن ممارستك مع الأساليب العالمية، وتعرف على الفجوات، وما هى النواحى التى تحتاج لإجراء؟

٥- حلل الوسائل التى تكون فيها الممارسات الدولية أحسن مما لديك حتى تفهم كيف تؤدى ما تعمله.

٦- ضع أولويات لقائمة الموضوعات التى تحتاج إجراءاً، مع ذكر الخطوات المتطلبة لمواجهتها.

٧- أنشئ جدولا لاكتمال كل خطوة، وحدد أحد الأشخاص لتولى المسئولية.

٨- وبإتمام التغييرات الضرورية، تابع النتائج وإعادة العملية مرارا كضرورة لتبقى متقدما على ما يجرى فى السوق من تغيرات.

فدراسة لأحسن المؤسسات قد تساعدك فى مواكبة المعايير الدولية.

أ- كيف تصدر ناتجك؟

باختيارك لدولة وأسواق مستهدفة معينة، حينئذ عليك اعتبار كيفية وصول ناتجك إلى العملاء الكامنين. وتستطيع اختيار وسائل مباشرة أو غير مباشرة للتصدير. **فبالتصدير المباشر**، فإنك ستكون مسئولا عن إيجاد عملائك الخصوصيين ووصول ناتجك لهم. **وبالتصدير غير المباشر**، فإنك تنقل معظم مسئولياتك التصديرية إلى طرف ثالث وسيط. والقناة التى تختارها تتوقف على المستوى التسويقى الذى عاهدت نفسك عليه إلى السوق الأجنبى موضع التساؤل وقوانين تلك السوق وممارسات الأعمال التجارية بها.

ومهما كان اختيارك، فمن الأهمية بمكان اختيار وتنمية شبكة توزيع فعالة. وبدون المجهودات التصديرية فيما وراء البحار فإنها لن تذهب بعيدا عن رد الفعل، ألا وهى مرحلة أخذ أمر التوريد، والبحث عن شركائك التجاريين وتعضيدهم لمهام مثل اتخاذ أى قرار تسويقى. ومن المهم أيضا متابعة رقابة قناة شبكة العمل على أساس مستمر، فمثلا، فإنه لا يؤهل فقط وكيل أو موزع - على مستهل المشاركة Partnership، فتقييم وتطوير برامج دعم المبيعات والمساعدات هى مسئولية مستمرة للمصدِّر.

القنـــوات المباشــرة للتوزيـــع

اختيارات التوزيع المباشرة تتطلب توجها أكبر من كل من الموارد الإدارية والمالية. فالتصدير المباشر، مثل أى مغامرة تجارية جديدة تستطيع أن تكون مربحة جدا عندما تُخطط بعناية. واختيار الأسلوب المباشر كخيار سيتأثر بالقناة المستخدمة فى السوق المحلى والممارسات فى القنوات التجارية والتوزيعية الراسخة فى دول أجنبية معينة، فهناك العديد من الخيارات. والمبتدئون فى التصدير لرشيدون فى اعتبار هذا المسلك من التوسعات بعد تحقيقهم خارجيا لنجاحات جوهرية.

١ – البيع مباشرة إلى تجار التجزئة الوكلاء أو المستخدمين النهائيين

وهذا الخيار من سلع المستهلكين Consumer Goods غالبا ما يكون محصورا فى الأسواق الصغيرة وحيث يفضل تجار التجزئة الوكلاء – الشراء مباشرة عنه من خلال وسيط. وعلى حسب الناتج، فالمبيعات للتصدير يمكن أن تجرى بالبريد المباشر Direct mailling بكتابات عن الناتج، إعلانات فى المجلات الأجنبية الخاصة بالتجارة الدولية، والاشتراك الفعال فى معارض التجارة الدولية.

٢ – خَصِّص وكيل مبيعات أجنبى لتمثيل الشركة Assign an agent

فممثل المبيعات الأجنبى يعادل مندوب المصنع فى مصر. فالمندوب يعمل بالعمولة وبعقد مكتوب يذكر فيه الفترة الزمنية، منطقة النشاط، شروط البيع، طريقة التعويض للمجهود، وعما إذا كان تمثيل الوكيل ليكون منفردا أم لا. كلمة تحذير: بعض الدول لها قوانين تحمى حقوق الوكيل، لذا فالعناية يجب أن تُتوخى عند تعيين وكلاء، وينصح بالحصول على مساعدة قانونية لتنبيهك بالقوانين الأجنبية التى يستدل بها فى إنهاء العلاقة مع الوكيل (بعض المحامين يتخصصون فى تشكيل الاتفاقات مع الوكلاء الدوليين).

البحث عن وكيل كامن (موزع) Finding Potential Agent

فى الولايات المتحدة الأمريكية، تقوم إدارة التجارة الدولية بإجراء بحث حسب الطلب Customized لإيجاد وكلاء أجانب مؤهلين ومهتمين (موزعين) بإنتاجك، فأنت تزود المعلومات عن الناتج، أسعار التصدير، خطاب المبيعات، ويجرى البحث عن طريق الموظفين التجاريين فى السفارة الأمريكية أو القنصلية فى الدولة المعنية. وستُـعطى قائمة بأسماء مرتقبين أجانب (حتى ستة) الذين فحصوا كتيبات إنتاجك وعبروا عن اهتمامهم بتمثيلك. وهناك رسم قدره ١٢٥ دولار لكل دولة.

ولمزيد من المعلومات واستمارات التصنيف اتصل بإدارة التجارة الدولية، ومركز معلومات التجارة الدولية الموجود فى مركز التجارة العالمى فى مدينة نيويورك يمد بقوائم عن الوكلاء والموزعين حسب الصناعة وسوق الدول. إضافة لذلك، فالبنوك وغرف التجارة الأمريكية فيما وراء البحار، موجهى الشحن الدولى، الناقلون، وسلطات الميناء، كلهم لديهم شبكات عمل دولية التى تستطيع أن تساعد فى البحث عن عملاء أجانب وموزعين، كما أن المصدرين فى مجال نشاطك يمكنهم أن يعطوك محاسن خبرتهم الدولية.

٣- عيِّــن موزع Appoint a distributer

يشترى الموزعون الناتج من المصدِّر (آخذين حق الملكية للسلع) ويعيدون بيعها لقاء ربح. ويتواجد لدى الموزعين مخزون ويزودون ائتمانا للمشترين الأجانب. واتفاقية الموزع عادة ما تجرى على أساس تمثيل شامل منفرد exclusive فى منطقة جغرافية معينة. وقبل التوقيع على اتفاقية، من المهم معرفة قوانين تلك الدولة والتى تحمى الموزعين (وبالمثل الوكلاء) فعلى سبيل المثال، بعض القوانين فى دول أمريكا الجنوبية تحد من ظروف إبطال اتفاقية التوزيع وتتطلب تعويضا جذريا يدفع للموزع (أو الوكيل) عند إنهاء العلاقة.

٤- الترخيص Licensing

ويسمح الترخيص لشركة فى سوق دولة أجنبية باستخدام علاماتك التجارية، البراءات، عمليات التصنيع، وتصنيع وتسويق منتجاتك. وهذا الخيار غالبا ما يختار حيثما تحظر تشريعات الدولة استيراد فئة هذا الناتج. إضافة لذلك، فالترخيص يسمح بالدخول فى سوق أجنبى بدون إنفاق رأس مال كبير، والمخاطر المصاحبة تخفض بدرجة كبيرة، إلا أن هناك مفاضلة، لأن الترخيص هو أحد الطرق الأقل أربحية فى التصدير إلى سوق أجنبى.

فإذا اقتفيت استراتيجية ترخيص، فيجب أن تجهز ترتيبات تعاقدية شاملة التى تحوى تغطية الناتج، حقوق التراخيص فى ظل التعاقد، التغطية الإقليمية، مدة اتفاقية الترخيص، الفقرات الخاصة بالتمديد والتجديد، المساعدة الترويجية السلعية والإدارية، مراقبة الجودة، متطلبات التقارير والمتابعة، نصوص وشروط الدفع.

٥ – المشاركة التجارية Joint Business Venture

وتحدث المشاركة التجارية عندما اثنين أو أكثر من الشركات يوجهون مواردهم مع بعض لتحقيق هدف تجارى مشترك. والمشاطرات التجارية عادة ما تستخدم عندما تحظر الدول ١٠٠% ملكية أجنبية، وترغب فى تخفيض المنافسة الاستيرادية الأجنبية فى السوق المحلى، أو تأمل فى الانتفاع من المشاركة التكنولوجية. وتتطلب المشاطرة التجارية اهتماما بالتخطيط القانونى (مثل تنظيم الشركة، والنقاط المتعلقة بالضرائب).

ملاحظة:

يجب أن تبحث عن نصيحة قانونية عند أخذ الترخيص فى الاعتبار أو المشاطرة التجارية.

القنوات غير المباشرة للتوزيع

وتؤخذ هذه القنوات فى الاعتبار كخيارات لتلك المؤسسات التى ليس لها خبرة تصديرية، وغير راغبة لبذل الوقت والموارد تجاه المبيعات الدولية، أو، ربما سوق معين صغير جدا بما لا يبرر استخدام برامج التسويق المباشر.

وتتطلب القنوات غير المباشرة أقل التخصيصات لموارد الشركة فى جهد تسويقى. وتــؤسّــس علاقة مع مؤسسة تتخصص فى التسويق الخارجى، وهذا يساعد المصنع الصغير للوصول إلى واحد أو أكثر من الأسواق العالمية بدون تحويل الانتباه والموارد من الأعمال التجارية المحلية، وفى مقابل ذلك. فإن المصدِّر يتنازل عن جزء كبير من هامشه الربحى، إضافة لذلك فإن المصدِّر لا يتحصل على خبرة بخصوص شئون التجارة الدولية. حيث قلَّت الرقابة التسويقية أو فُــقدت كلية.

شركات إدارة الصادرات Export Management Companies (EMCs)

وهى الشكل الأكثر شيوعا فى الوساطة الدولية. وهى مؤسسات محلية تخدم القسم التصديرى للعديد من المصنِّعين غير المتنافسين. وهى تسافر خارجيا للوصول إلى مشترين أجانب، عرض للمنتجات فى معارض التجارة الدولية وإمداد تمويل للعملاء الكامنين.

وتجتذب إدارة هذه الشركة المبيعات لقاء عمولة، مرتب، أو لحسابها retainer مع عمولة . ويُعطى المصنِّع الفاتورة بإسم EMC التى بالتالى تعطى الفاتورة للعميل ، آخذة مسئولية الشحن، توثيق الصادر، واستلام المدفوعات. EMC غالبا ما تتخصص حسب فئة الناتج، وأيضا حسب الدولة أو المنطقة الجغرافية الدولية. ونتيجة لهذا، فـ EMC تتعرف على أحسن منتجات وأسواق الدولة جيدا، لذلك فشبكات عملهم من المشترين الأجانب تساعد المُصنِّعين الذى يمثلونهم – على الوصول فى الحال إلى الأسواق الأجنبية. أما المساوئ من استخدام EMC فهى فقدان الرقابة على المبيعات والأنشطة التى هى أساسية فى الحفاظ على علاقات مشتر جيد.

وعليك أن ترسل خطاب اتصال إلى EMC كامنة، مع وصف للناتج وشريحته السوقية. كما تريد أيضا التفتيش على أنواع المنتجات التى تتناولها والمراجع (خلفيات تلك الشركة، طول وجودها فى العمل التجارى ... الخ).

الشركات التجارية للتصدير Export Trading Companies (ETC)

شركات ETC تشابه EMC. والفرق الرئيسى هو أن EMC لا تأخذ حق ملكية السلع المصدرة، بينما تأخذها ETC وتقدم مدى عريضا من الخدمات للمصنِّع المورِّد. وتسمح التشريعات الأمريكية للبنوك بأخذ حصة استثمارية فى مشاركات ETC، إضافة إلى أن تلك الشركات مُنحت الحصانة من قوانين معينة خاصة بمحاربة التجمع الاحتكارى السوقى antitrust laws.

تجار التصدير Export Merchants

ويشترى هؤلاء الوسطاء مباشرة من المصنع ثم يسوقون الناتج فى الأسواق الأجنبية حسب مواصفات الموردين. وهم عادة يعملون على أساس أنهم ليسوا الوكلاء الوحيدون Non-exclusive.

وكلاء التصدير Export Agents

وهم وسطاء يعملون على أساس العمولة مثل ممثلى المصنعين، والشحن والفاتورة ، والإمداد بالائتمان هى مسئولية المصنعين.

وكلاء بالعمولة Commission Agents

وهؤلاء وكلاء المشترين الذين يمثلون الشركات الأجنبية التى تبحث عن منتجات مرغوبة لعملائهم والذين يدفعون لهم رسوما أو عمولة إيجاد عملاء Finder's fees.

وكلاء مشتريات لدولة Country – Controlled buying agent

وهؤلاء العملاء يمثلون وكالات حكومية أجنبية، يمكن أن يكونوا مستقلين أو يشتغلون لحساب هذه الوكالات ولهم سلطة شراء الخدمات والمنتجات المرغوبة.

اتخاذ قرار سلوك القنوات المباشرة أو غير المباشرة للتوزيع

إن كتابة قائمة بالخيارات المذكورة بعاليه تعنى أن على المصنع أن يسأل أسئلة أساسية سابقة لاختيار أكثر القنوات مناسبة :

١- هل لدى الموارد المالية للانفاق على الترويج الدولى والسفريات الخارجية ؟

٢- هل يجب أن أحافظ على مخزون لدعم مبيعاتى خارجيا ؟

٣- هل أحتاج إلى المحافظة على الرقابة على المبيعات، خدمة الزبون، الائتمان للزبون ؟

٤- ما هى الخبرة التى أحتاجها عند الاشارف لكى أرسخ أقدامى فى سوق أجنبى جديد؟

والإجابات على هذه الأسئلة ستحدد أكثر الأشكال المنطقية من التوزيع للاختيار. هذا بالإضافة إلى الأخذ فى الاعتبار المحاسن والمساوئ المصاحبة للقنوات المباشرة مقابل الغير مباشرة.

محاسن القنوات المباشرة :

١- التحكم فى المجهود التسويقى .

٢- القدرة على تغيير السعر، نصوص وشروط التعاقد .

٣- حماية أكثر للعلامات التجارية وحقوق الملكية الفكرية .

٤- إثراء القدرات الإدارية مثل معرفة أكثر عن تفضيلات واحتياجات العميل.

٥- التحكم فى خدمة الناتج / المواظبة .

٦- تنمية المهارات الشخصية التصديرية .

٧- تنمية الاتصالات الشخصية ومهارات إنشاء شبكات العمل .

مساوئ القنوات المباشرة:

١- تكاليف السفر، الاتصالات / المعارض / تمويل الشحنات التصديرية .

٢- الوقت والعناية التى يحتاجها التصدير يمكن أن تكون على حساب الأعمال التجارية للسوق المحلى .

٣- التدريب الضرورى للطبقة المتواجدة من الإدارة العليا فى الشركة .

محاسن القنوات غير المباشرة:

١- تجنب التكاليف الثابتة الداخلية فى خيارات التسويق المباشر .

٢- الحاجة إلى موقع لخدمة الناتج يمكن أن يكون مكلفا جدا حتى يتحقق حجم تصديرى معتدل .

٣- تنظيمات التجارة الخارجية للدولة المضيفة قد تحتاج لقناة غير مباشرة .

(مثال: متطلبات وكيل معتمد (مسجل) تجبر تعيين مواطن من تلك الدولة كمندوب)

مساوئ القنوات غير المباشرة :

١- المندوبون قد يكونوا غير ممولين بكفاية لإتمام العمل الموكول إليهم.
٢- الوكلاء يمكن أن يمثلوا خطوط ناتج منافس.
٣- الوجهات النهائية للسوق واستخدام الناتج غالبا ما تكون غير معروفة تماما.
٤- الاتصالات والتفاهمات الهامة بين المصنّع المصرى والعميل الأجنبى ممكن أن تضار.

وعند هذه المرحلة يمكن أن يشار عليك بالاتصال بالشركات المصرية التى تصدّر حاليا للحصول على وجهات نظرهم لأحسن الوسائل لتوزيع فئة معينة لناتج فى سوق معين. ومصدر مفيد للتعرف على تلك المؤسسات هو Compass وهو يوازى دليل المصدرين والمستوردين الأمريكيين. كما أن شبكة العمل مع الشركات غالبا ما يوفر وقتا كثيرا ومجهودا لاتخاذ قرار خيار دخول السوق.

ب – كيف تروج لسلعتك ؟

تنمية طلائع تجارة خارجية Developing Trade Leads

إذا كانت قناة مباشرة قد أختيرت (أو قنوات) فيجب على المصدّر البدء فى توليد طلائع تجارة خارجية. وهذه الطلائع هى تعبيرات عن الاهتمام يبديها المشترون المرتقبون الأجانب لشراء منتجات معينة. فعلى سبيل المثال يمكن لمصدرى الحاصلات البستانية المصرية عرض منتجاتهم عن طريق الحاسب الشخصى المزود بكاميرا والمتصل بالإنترنت لتظهر على شاشة المستورد فى امستردام أو غيرها من المدن. وعلى الإنترنت موقع مصرى يعالج هذه القضية ويقدم المساعدة للمصدرين المصريين بعنوان: http://www.atut.gov.eg

أمثلة من الولايات المتحدة الأمريكية

(١) برامج فرص التجارة الخارجية Trade Opportunities (TOP)

هذه الخدمة تعيّن أماكن العملاء الدوليين المهتمين بنوع ناتجك أو الخدمة. التفصيلات بخصوص المواصفات، الكميات، الاستخدام النهائى، الاستلام، ومواعيد التقديم للمناقصات ترسل يوميا بالتلكس إلى مركز الحاسب الآلى بوزارة التجارة الأمريكية عن طريق موظفى القسم التجارى فى السفارات والقنصليات الأمريكية. وفى نظير اشتراك متواضع ، فإن طلائع TOP لهذه المنتجات والخدمات المسبق ذكرها ترسل إلى المشتركين. لمزيد من المعلومات اتصل بإدارة التجارة الخارجية (أحد مفردات هذه الخدمة فى النموذج التالى المرفق) .

(٢) الأخبار التجارية الأمريكية Commercial News USA

وهى مجلة كتالوجية لترويج الصادرات توزع على أكثر من ١٠٠ر٠٠٠ وكيل أجنبى فيما وراء البحار، موزعين، مسئولين حكوميين، ومستخدمين نهائيين . أنت تدفع رسوما لنشر وصف وصورة من إنتاجك (تعتمد الرسوم على حجم المنشور، النشرة القياسية تساوى ١٥٠ دولار، صفحتان كاملتان تتكلف ٣٠٠ دولار). ولمزيد من المعلومات اتصل بإدارة التجارة الخارجية.

(٣) قائمة بريدية لخدمة التصدير Export Mailing List Service (EMLS)

وهذه خدمة يضطلع بها برنامج فرص التجارة الخارجية الذى يحتفظ بأسماء عملاء مرتقبين لدول وصناعات تختارها أنت. أنت تَعْطى خمسة أرقام رمزية SIC لناتجك، المنطقة الجغرافية موضع الاهتمام، وأنواع الاتصالات المرغوبة (وكيل، موزع، تاجر تجزئة). كما تستطيع أيضا الحصول على دلائل سابقة الطبع لصناعة

منفردة فى كل الدول. وتتكلف هذه الخدمة ٣٥ دولار تقريبا. هذا بالإضافة، إلى أن الهيئات التالية يمكن أن تساعدك فى توليد طلائع تجارة خارجية:

١- سلطات الموانئ .

٢- البنوك ذات الأقسام الدولية .

٣- نقابة العاملين بالتجارة الخارجية .

٤- صحف التجارة الخارجية للصناعات المختلفة (مطبوعات فى الخارج) .

٥- الغرفة التجارية المحلية للعاملين فى نشاطك .

(٤) حضور معارض التجارة الخارجية فيما وراء البحار

وهى تقدم للمصدرين الجدد الفرصة لمقابلة المشترين الأجانب الكامنين، الوكلاء / الموزعين، والمنافسين وتقدم خطوط إنتاجهم، وتُجرى العديد من الصفقات التجارية فى هذه المعارض، حتى المؤسسة التى لا تعرض شيئا فى المعرض، أو المؤسسة الجديدة فى التصدير يجب أن تحضر المعرض مستعدة بمعلومات عن منتجاتها، وإعداد كامل يجب أن يحوى الرغبة فى عرض الأسعار التى تشمل رسوم الشحن إلى مختلف الموانى الأجنبية (فكلما كثرت الأسعار التى يعرفها العارض، كان الأحسن، وموجه شحن دولى يمكن أن يساعدك فى إعداد هذه المعلومات). وهناك من المطبوعات التى تنبهك إلى جداول مواعيد المعارض الدولية.

BLE042
/pt
RECT SALE FOR RESALE

scription:
8422303010 BOTTLING MACHINERY

mments:

ODUCT DATA

DETAILED PRODUCT DESCRIPTION: A RECONDITIONED/
SECOND HAND BOTTLING LINE FOR SOFT DRINKS
EQUIPPED WITH FILLER, BOTTLE WASHER, ONE CASER
AND ONE UNCASER.
PRODUCT SPECIFICATIONS/TECHNICAL DATA:
BOTTLING CAPACITY FROM 1,200 TO 2,000 CASES PER
HOUR, 24 BOTTLES PER CASE, SIZE OF BOTTLE FROM
200 CC TO 250 CC.
QUANTITY: ONE LINE
U.S. DOLLAR VALUE: NA
PURCHASE NEEDED BY: ASAP
OTHER INFORMATION: THIS ORDER IS FOR A PRIVATE
SECTOR COMPANY INVOLVED IN THE BOTTLING OF
SOFT
DRINKS.

NSE DATA

RESPONSE LANGUAGE: ENGLISH
BEST WAY TO RESPOND: BY FAX AND FEDERAL
PRESS
FROM MANUFACTURERS ONLY: NO
INFORMATION DESIRED FROM U.S FIRMS: PRICE
QUOTATIONS AND DESCRIPTIVE LITERATURE.
PRIMARY BUYING FACTOR: PRICE AND DELIVERY TIME.
OTHER INFORMATION: INTERESTED IN LONG TERM
SUPPLIER.

COMPANY DATA

TYPE OF BUSINESS: IMPORTER AND AGENT
YEAR ESTABLISHED: 1958
NUMBER OF EMPLOYEES: 30
ANNUAL SALES: USDOL 10 MILLION
MEMBER OF BUSINESS CHAMBER: ALEXANDRIA
CHAMBER OF COMMERCE.
BANK NAME AND ADDRESS: NATIONAL BANK OF
EGYPT.
TOUSSON BRANCH, ALEXANDRIA, EGYPT.
S. FIRMS REPRESENTED: MOBIL PETROCHEMICALS,
A PLASTIC RAW MATERIALS.
OTHER INFORMATION: COMPANY SPECIALIZES IN
MARKETING SPECIALITY CHEMICALS AND TEXTILE
MACHINERY.

POST REMARKS
THIS IS A LEADING TRADING COMPANY ESTABLISHED IN
1958 WHICH SPECIALIZES IN MARKETING TEXTILE
MACHINERY AND CHEMICALS FOR THE PLASTIC
INDUSTRY.
COMPANY ENJOYS AN EXCELLENT REPUTATION AND IS
FINANCIALLY SOUND.

POST CONTACT/PREPARED BY: JOHN ABDELNOUR
ORIGIN/USFCS/ALEXANDRIA/JABDELNOUR) WALKER

CONTACT:

MR MANAGING DIRECTOR

SAFIA ZAGHLOUL STREET, P.O.BOX
ALEXANDRIA, EGYPT

PHONE: 2-03- 1

FAX: 2-03- 15

Please send a copy of your response to:
COMMERCIAL SECTION (FCS TOP)
AMERICAN CONSULATE GENERAL
ALEXANDRIA
UNIT 64904
APO AE 09839 4904

Refer to _ P0083

صورة لما يرد من الممثليات الأمريكية (التجارية)
في العالم إلى وزارة التجارة الأمريكية / الإدارة العامة
للتجارة الدولية ، لتوزيع على مراكز المعلومات
في مراكز التجارة العالمية حول الولايات المتحدة
الأمريكية ، ليمكن للمصدرين الأمريكيين الاطلاع
عليها ، وإجراء اللازم من اتصالات مع من
يهمهم الأمر .

نموذج أمريكي

(٥) اكتساب مكاشفة دولية Gaining International Exposure

٥- أ- الخدمة التى يقدمها برنامج الكتالوج بدون زيارة السوق، والفيديو / كتالوج.
Catalog and Video – Catalog Program Servic

ويمكن للمؤسسات أن تشترك فى هذه الخدمة برعاية وزارة التجارة. إذ تقوم خدمة التجارة الأجنبية FCS بإرسال أخصائى صناعة لعرض المواد المزود بها، على حضور أجنبى مختار فى عديد من الدول. وهذه المعروضات Exhibitions تكون فى السفارات أو بالتنسيق مع معارض Shows التجارة الخارجية.

٥- ب- برنامج المشترى الأجنبى Foreign Buyer Program

وهذا البرنامج هو نتيجة الجهود المشتركة من وزارة الخارجية، وإدارة التجارة الخارجية ، الهيئة العامة للاستعلامات. فالمصدرون يمكنهم مقابلة مشترين أجانب مؤهلين – لمنتجاتهم فى الولايات المتحدة الأمريكية **إذا كانوا** مشتركين فى هذا البرنامج. ويرتب هذا البرنامج للمشترين الأجانب لزيارة الشركات التى لهم اهتمام بإجراء صفقات معهم. كما يُشجِّع أيضا الاشتراك الأجنبى فى معارض تجارة أمريكية معينة التى يروج لها عالميا. وبذلك فالشركة المشتركة فى البرنامج يمكن أن تزودك باتصالات قيّمة بدون نفقات السفر خارجيا. لمزيد من المعلومات يتصل بهذا البرنامج / مكتب تنمية التجارة الخارجية/ إدارة التجارة الدولية / وزارة التجارة.

(٦) زيارة السوق الأجنبى Visiting the market

تسمح لك زيارة السوق بمقابلة عملاء حاضرين وكامنين. وبينما تساعد فى توليد طلائع مبيعات ، فزيارة السوق تسمح لك باستعراض البيئة التجارية، التكلم إلى العملاء ، واكتساب تفهم أحسن للأبعاد الثقافية للدولة الأجنبية التى تتعامل معها. وهذا يجعل الاتصالات المستقبلية عن طريق التليفون، الفاكس، والخطابات، أسهل فيما بعد. إلا أن الزيارة يجب أن تخطط بعناية وأهدافك وأغراضك تحدد بوضوح. **فأولا**، يجب

أن تخطط ليوميات الرحلة شاملة أسماء من ستتصل بهم ومتى تخطط لمقابلتهم. تأكد من التحقق من جدول المواصلات، مع إعطاء فسحة من الوقت بين المقابلات. إضافة لذلك، تحقق من أيام العمل الرسمية والساعات، وتحقق أيضا من أيام العطلات الرسمية الأجنبية. أيضا اصطحب معك كثيرا من كتيبات الشركة، شاملة أسعار الحصص Price quotations، دليل المبيعات، أوراق مكتبية خاصة بالشركة (إذا أردت، خطابات، اقتراحات ..... الخ، تكتب وتوقع بينما تكون هناك) وكروت تمثيل تجارية Business cards.

وعند سفرك للخارج ستحتاج جواز سفر، وأحيانا تأشيرات دخول (بعض الدول لا تتطلب تأشيرات دخول للسياحة، ولكن تحتاجه لرحلات رجال الأعمال). أيضا فكّر فى طباعة كروت التمثيل التجارية الخاصة بك بلغة الدولة التى تقوم بزيارتها، وأيضا تحقق من الخدمات للترجمة وعما إذا كنت ستحتاجها. اتصل بوكلاء سفر ذى سمعة جيدة لتفضيلات الحصول على رخصة قيادة دولية.

للحصول على معلومات إضافية عن الدولة التى تزورها، فينصح بالكتابة إلى السفارة فى تلك الدولة عدة أسابيع قبل زيارتك.

للحصول على أسماء الأشخاص الذين سيرتبون اللقاء مع الأفراد والموظفين الحكوميين الأجانب، اكتب (كما فى الولايات المتحدة الأمريكية) إلى الموظفين الرئيسين فى مواقع الخدمة الأجنبية / القسم التجارى / مكتب المطبوعات الحكومية.

ملاحظة:

عند الكتابة إلى المكاتب التجارية فى الخارج، صف الغرض من الرحلة ونوع المساعدة التى تبحث عنها.

(٧) فراغ مكتبى فى دول أخرى Office Space in other Countries

فى الوضع الأمريكى، يمكن الترتيب لذلك حتى مدة خمسة أيام فى دولة أجنبية. لمزيد من المعلومات، اتصل بـــ: مكاتب تنمية التجارة الخارجية EDO / إدارة التجارة الدولية / وزارة التجارة.

(٨) كارنيهات Carnets

إذا أردت السفر ومعك عينات ناتج فقد يتطلب منك دفع رسوم تصدير. إلا إن ذلك يمكن تفاديه فى بعض الدول بالحصول على كارنيه الذى هو وثيقة تصديرية خاصة التى تسمح لك بتفادى تلك الرسوم أو ترك رسوم تأمين عند حدود كل دولة تزورها، وهو سارى المفعول لمدة عام واحد من تاريخ إصداره.

(٩) توافق الوفود التجارية Matchmaker Trade Delegations

هذا البرنامج أعدته وزارة التجارة الأمريكية لمساعدة المؤسسات فى تدبير اتصالاتها فيما وراء البحار، فأنت تسافر خارجيا ضمن ذلك الوفد لبلد معين.

والمقابلات تعد لك لمقابلة الوكلاء، الموزعين، الذين يرغبون فى الترخيص Licensees ، المانحين لحقوق الامتياز التجارى Franchisees، أو شركاء المشاطرة التجارية الذى فحصوا كتيبات إنتاجك ومهتمين فى عمل صفقات معك، بالإضافة إلى أنك تتسلم موجزات عن الأعمال التجارية فى الدولة التى تزورها. وأهمية هذا البرنامج هو أن اهتمام السوق بإنتاجك قد تأكد بالاشتراك، فإن المؤسسة يجب أن تكون جيدة فى التصدير أو جديدة للسوق، وتدفع رسم اشتراك ونفقات سفر، وتنظمها إدارة التجارة الدولية.

جـ- كيف تعد إنتاجك للتصدير؟

هل العبوة تعبر بوضوح إلى أين ذاهبة ؟ ومن أين تأتى ؟ وكيفية تناولها ؟ بصريح العبارة كن دقيقا فيما تقوله. أدخل فى الاعتبار ردع السرقة باستخدام خطوط الباركود بدلا من وصف المحتويات.

جـ١ – تعديل الناتج Product Modification

قد يكون ضروريا تعديل بعض مظاهر إنتاجك للتصدير. أعتبر العوامل التالية التى قد تقود إلى بعض التغيرات فى إنتاجك:

جـ ١-١- التنظيمات الحكومية والمعايير:

- المتطلبات المتعلقة بالمحتوى المادى، ....الخ.
- متطلبات البطاقات الغلافية.
- التيار الكهربى من حيث الدورة والجهد.

جـ ١-٢- الظروف الجغرافية والمناخية:

ما هو المناخ الذى سيتعرض له إنتاجى ؟ (مثال: الرطوبة العالية)

جـ١- ٣- المظاهر الثقافية التى تعرّف تفضيلات المشترى:

- المعتقدات الدينية.
- المعنى لألوان معينة.
- ترجمة للاسم التجارى / العلامة التجارية brand name / trade mark إلى لغة أجنبية.
- تفضيلات الذوق taste Preference.
- العادات وأساليب الحياة.
- أنواع التغليف المفضلة Packaging Preferred.
- تفضيلات الحجم، فالاحتفاظ بالعبوة من الصغر ما يمكن يجعل الشحن ذى تكلفة فعالة، وحتى يستطيع الناس تناولها من نهايتيها.

وهذه العوامل تستطيع أن تؤدى إلى تغيير فى الخواص المادية للناتج Physical characteristics، بطاقته الغلافية، التغليف، أو ببساطة اسمك.

كيف تتقصى أى من تعديلات للناتج قد تكون ضرورية ؟

(١) المؤسسات القياسية لتلك الدولة التى يخطط المصدّر للبيع لها – ستكون مساعدة لك. والمعلومات عن المعايير الأجنبية، الاختيار، متطلبات الشهادات يمكن الحصول عليها من الآتى فى الولايات المتحدة الأمريكية.

(أ)

1- National Center for standards and Certification Information (NCSCI).
National Institute of Standards and Technology (NIST)
Administration Bldg, A 629.
Gaithersburg, MD 20899 USA.
Tel: (301) 975-2000

2- Amereican National Standards Institute (ANSI).
1430 Broadway.
N.Y, N. Y 10018 USA.
Tel: (212) 354-3300.

وهذه الهيئة هى المستودع repository الرسمى الأمريكى لكل أعضاء الدول فى ISO القياسية وستجرى "بحث قياسى" نظير رسم لذلك.

3- Underwriters Laboratories (UL).
TATE Coordinater.
1285 Walt Whitman Road.
Melville, NY 11747 U.S.A

وهى مؤسسة تأمينية تساعد المصدرين الأمريكيين فى التفهم والالتزام بالمعايير الدولية ومتطلبات وإجراءات استخراج الشهادات ، وهذا البرنامج يسمى TATE. وهذه المؤسسة تستطيع أن تظهر التزام إنتاجك بالمواصفات الدولية.

(ب) موجهو الشحن الدوليين غالبا ما يكونون على دراية بالتعديلات الضرورية.
(جـ) مصدرون آخرون فى نشاطك.
(د) موظفو الخدمة التجارية الأجنبية (الموقف الأمريكى).
(هـ) وكالات مثل الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات.
(و) زيارة السوق ستكشف التغييرات الضرورية.
(ز) تقارير الأعمال التجارية فيما وراء البحار: وهى تمدد بمعلومات عن النقل ومتطلبات التعبئة

وكذلك متطلبات الاختبار / والمواصفات القياسية للناتج فى الدول الأجنبية.

التكلفة: اشتراك سنوى ٤٤ دولار.

النسخة الواحدة: ١,٥٠ – ٢,٢٥ دولار.

المصدر : المشرف على المستندات / مكتب المطبوعات الحكومية الأمريكية.

تليفون: ٣٢٣٨ – ٧٨٣ (٢٠٢)

ولأمر توريد نسخ منفردة:

التكلفة: متفاوتة تعتمد على الدولة.

المصدر: فرع البيع للمطبوعات / حجرة ١٦١٧ / وزارة التجارة الأمريكية / رمز بريدى ٢٠٢٣٠.

تليفون: ٥٤٩٤ – ٣٧٧ (٢٠٢)

جـ - ٢ - التسعير

من الضرورى العناية بتسعير تنافسى لنجاحك فى التصدير والتسعير الجدى يزيد من مبيعاتك ونصيبك من السوق، وللمعرفة الجيدة بذلك ينصح بزيارة السوق. وعموما كفكرة جيدة اقتبس quote سعرك C.I.F فى الموانى الأجنبية (وهذا يعنى أن سعرك يشتمل على تكاليف النقل لميناء الأجنبى، انظر الباب الخاص " كيف يدفع لى ؟ " لمزيد من المعلومات. والأسعار يمكن عادة اقتباسها بالدولار الأمريكى.

جـ – ٣ – حماية الملكية الفكرية خارجيا Protecting Intellectual Property Abroad

الملكية الفكرية هى تجميع عريض للحقوق المتعلقة بالملكية الصناعية (مثل: الاختراعات، العلامات التجارية، التصميمات) وحقوق النسخ Copy rights (مثل: أدبيات، أعمال فنية). والحقوق الممنوحة مثلا من براءة أمريكية لعلامة تجارية، حقوق نسخ، تمتد فقط خلال المناطق الأمريكية وممتلكاتها. ولا يوجد ما يسمى براءة دولية. فالمؤسسة يجب أن تتقدم بطلب الحماية فى دولة معينة، وهذه القوانين والتنظيمات تتباين بين الدول المختلفة، وأنك لا تستطيع أن تفترض نفس الحماية خارجيا كما فى بلدك.

وهناك بعض الاتفاقيات الدولية التى تسمح بتسجيل طلبات العلامة التجارية، البراءة، وحقوق النسخ – فى مصدر مركزى للحماية فى عدة دول.

وهناك اتفاقية دولية لحماية الملكية الصناعية (اتحاد باريس) يلتزم بها تسعون دولة، وهى تغطى العلامات التجارية والبراءات، والدول ما زال لها الحق فى رفض الحماية خلال فترة زمنية من تاريخ نشر العلامة الدولية.

ومكتب البراءات الأوروبى (EPO) أفتتح فى ميونيج فى ١٩٧٧. ويمكن التقدم لتلك البراءة فى كل مجالات التكنولوجيا، ويمد الحماية لمعظم الدول الأوروبية. وهذه البراءة تعطى حماية لمدة عشرين عاما بتكلفة أقل من تكلفة ثلاث براءات وطنية. ولها مكانة البراءة الوطنية فى كل دولة. واللغات الرسمية هى الإنجليزية / الفرنسية / الألمانية. ولمزيد من المعلومات اتصل:

European Patent Office,
P. O. Box 202020.
Erhardstasse, 27,
8000 Muenchen.
Federal Republic of Germany.

ولمزيد من المعلومات بخصوص حماية ملكيتك الفكرية خارجيا، اتصل بمحام على معرفة تامة بهذه الموضوعات، أو إدارة براءة الاختراع والابتكار (فى مصر بأكاديمية البحث العلمى – شارع القصر العينى – القاهرة).



كيف أنقل إنتاجى من هنا إلى هناك ؟

أ - كيف يمكن لموجه الشحن الدولى Freight Forwarder (وكيل شركات الشحن) أن يساعدك؟

ب - هل أحتاج إلى تراخيص للتصدير ؟

جـ - هل شحنتى وثقت بصحة لتطابق المواصفات المصرية وتنظيمات الحكومة الأجنبية ؟

د - أى أشكال النقل سأستخدمها ؟

هـ - هل بضاعتى مغلقة وذات بطاقات غلافية صحيحة لكى تصل فى حالة جيدة ؟

و - من يدفع نفقات الشحن ؟

ز - هل شحنتى مؤمَّن عليها ضد التلف والسرقة ؟

أ- كيف يمكن لموجه الشحن الدولى أن يساعدك؟

وبينما يتراءى أن هناك الكثير من التساؤل للأعمال التجارية الصغيرة فى محاولتها لإرسال إنتاجها خارجيا، فلا يثير ذلك أن يساعدك وكلاء الشحن فى الإجابة على كل التساؤلات، وإمدادك بالنصيحة القيّمة. والتصدير ليس صعبا إذا جهزت المستندات الصحيحة وتتبعك لخطوات معينة. فموجه الشحن الدولى سيجهز لك معظم مستندات الشحن بالنيابة عنك، ويستطيع أن يجعل مغامرتك التصديرية تجرى بنعومة.

وأساسا، فموجهو الشحن الدولى هم وسطاء يمثلون شركات الشحن، لإجراء الترتيبات لنقل بضاعتك من نقطة شحن فى مصر إلى ميناء أجنبى أو لموقع عميلك الجارى فيما وراء البحار. وهؤلاء الوكلاء ليس لهم أى اهتمام استثمارى فى المنتجات التى يرتبون نقلها، فهم ببساطة يقدمون خدمة لتسهيل عملك، كمصدّر لشحن سلعك للخارج، وكل موجهى الشحن الدولى مرخصون من قبل وزارة المالية / مصلحة الجمارك.

وموجهو الشحن الدولى يكتسبون أموالهم من الشحن ذاته - إذ يشترون حجم فراغى كبير (من خطوط الطيران، خطوط الملاحة البحرية، الخ)، بتكلفة منخفضة ثم إعادة بيع هذا الفراغ لشركة تصدير.

وعموما، فهو يدخلون فى الصورة بعد استلامهم الطلب، وأنك تكون جاهزا لتناول هذا الأمر. ويمكنك الاتصال بهم لمعرفة تكلفة الشحن إذا كنت تخطط لتضمين رسوم النقل فى سعر الاستلام لناتجك.

بعض موجهى الشحن الدولى يصبحوا ضالعين بنشاط فى العديد من أوجه التسويق الدولى. ولأنهم مؤسسات خدمية بالتحديد، فإن نجاحهم يعتمد على تصدير السلع خارجيا. لذلك، فبعض موجهى الشحن سيساعدون فى توليد طلائع مبيعات

ويخرجون عن مسارهم لمساعدة عملائهم لكى يوثقوا علاقتهم على المدى الطويل. ويستطيع هؤلاء الموجهون الإمداد ببعض المعلومات القيّمة وأداء الخدمات لتسهيل شحن بضاعتك خارجيا (غالبا بدون تقاضى رسما إضافيا). وموجه الشحن المثالى سيقوم بالآتى:

١- مساعدتك فى تحديد وسيلة الشحن التى تناسب احتياجاتك.

٢- حجز فراغ لشحنتك (على سفينة شحن أو طائرة).

٣- الإمداد ببصيرته فى نوع التغليف الذى ستحتاجه.

٤- ترتيبات الشحن الداخلى Inland freights.

٥- تزويدك بمستوى وفراغ مخزنى إذا أردت لبضاعتك أن تحجز على أرصفة ميناء الشحن الداخلى Piers / نهايات الخطوط الملاحية terminals عندما تحتاج شحنتك لشحن عناصر أخرى معها Consolidation.

٦- ينبهك لاحتمال مخالفات تجارية ومحاولات جادة أجنبية لمخاطر كامنة.

٧- يجرى ترتيبات لتخليص البضاعة clear merchandise خلال الجمارك.

٨- إعداد وفحص المستندات الضرورية (مثل: إيصالات من سفن الشحن المرتقبة dockreceipt، قوائم التحميل bill of lading) للتأكد من الدقة واشتراطات السلطات الحكومية compliance فى كل من الدول المصدرة والمستوردة.

٩- توزيع كل المستندات الخاصة بالشحنة شاملة المطلوب تسليمه من المستندات مباشرة إلى بنك الشاحن.

١٠- تحرك المستندات فيما وراء البحار خلال القنصليات.

١١- تجهيز الأوراق المصرفية والتحصيل (خطابات الاعتماد – وأوامر دفع بخصوص الرؤية sight والتاريخ Date للمهلة ومدتها).

١٢- تزويدك بتأمين بضاعة (بعض موجهى الشحن الدولى يبيعون شهادة تغطية certificate coverage وبذلك لا تضطر لشراء تأمينك الخاص ، ولما كان موجه الشحن يضطلع بالمجازفة ، فلا خصومات من قيمة البضاعة) .

١٣- تنبيه المشترى الأجنبى بأن الشحنة فى طريقها إليه .

التكلفة :

أتعاب موجهى الشحن الدولى هى أدناها عندما تأخذ فى اعتبارك كمية الخدمات التى يزودوك بها، ففى الولايات المتحدة الأمريكية، الأتعاب الثابتة هى ٥٥ – ٦٠ دولار تقريبا. هذا بالإضافة، إلى وجود أتعاب اتصالات لمكالمات واتصالات يقومون بها (حوالى ١٥ دولار)، ورسم تأمين نوعى liability charge fee (لتغطية تكلفة دفع أموال لحجز مكان لشحنتك) وهذا قابل للتفاوض. وقد يكون ذلك رسما موحدا flat fees منخفضا جدا لما يقرب من ١٠ دولارات أو نسبة من الأموال التى تصرف فى المهمة. والأتعاب التقليدية لموجه الشحن الدولى الأمريكى توازى تقريبا ما بالجدول الآتى (عام ١٩٩٥):

أتعاب أساسية basic fee	٦٥ – ١٠٠	دولار.
أتعاب اتصالات communication fee	١٥	دولار.
مقدم شحن freight advance	١٠	دولار.
مراسل أوراق courier	تكلفة.	
شحن داخلى inland freight	تكلفة.	
خطاب اعتماد letter of credit	٢٥	دولار.
أمر دفع بمجرد النظر sight draft	١٥	دولار.

ولا يغيب عن الذهن أن هذه الأتعاب قابلة للتفاوض حلال العلاقة طويلة الأجل مع موجه الشحن الدولى، أى يوصى ببحثك عن موجه شحن الذى يزودك بخدمات تحتاجها وتنمى علاقة طويلة الأجل معه، ولا تتسوق باحثا عن أحسن الصفقات، ولكن ابحث عن موجه الشحن الذى يزودك بخدمات زيادة (من المؤكد أنها نافعة للمصدرين لأول مرة) والذى يهتم شخصيا بعملائه.

هذا بالإضافة إلى أنه يمكنك تخفيض تكاليف النقل بسؤال موجه شحنك عن تكاليف الشحن مع عناصر أخرى. سيقوم موجه شحنك بجمع بضاعة من عدد مختلف من الشركات، يضعهم فى حاوية واحدة، يشحنها إلى الدولة الأجنبية، يوزع تلك التكلفة، ويسلم ورقة العمل إلى عميلك. فإذا كنت تصدر فى حجوم صغيرة فتكلفة الشحن مع عناصر أخرى قد تقتصد فى نفقاتك.

وتغطى الأتعاب الأساسية البحث عن أحسن تكاليف الشحن، فعلى سبيل المثال، بعض الموانى لها رسوم مناولة فى نهاية الخطوط Terminal handling charges (THC) وهى رسوم بتفريغ شحنتك من سيارة النقل إلى مستودع البضائع. ويتقصى موجه الشحن الدولى كل الرسوم الزيادة والأتعاب مثل THC ليجد لك أكثر الطرق اقتصادا لإرسال سلعك خارجيا. وهذه الخدمة فقط لها ما تستحقه من أتعاب أساسية.

توصيات موجه الشحن الدولى F.F للمصدِّرين

تجنب الأخطاء الشائعة وهى:

١- عدم تفهم نصوص خطاب الاعتماد، ومنها التأمين من نقطة البيع (المصنِّع) إلى ميناء المصدر.

٢- عدم تفهم نصوص الاتفاق، وخاصة (D.D.P) أو (D.D.U) Duty Delivery Unpaid.

٣- عدم إحضار نسخة من L \ C للفحص قبل الموافقة عليها.
٤- عدم المطابقة مع التعليمات الحكومية regulations.
٥- عدم التأكد من وجود قوانين مقاطعة boycot regulations.
٦- عدم تجهيز خطة شحنك pre-plan (الحجم ، الوزن ، المسارات ، الميناء البحرى ، الميناء الجوى ، التوقيت).
٧- عدم التأكد من المواصفات المطلوبة للتعبئة لأوربا وغيرها.
٨- عدم التأكد من المطلوب عند الشحن لأمريكا الجنوبية وأفريقيا (علامات يطلبها العملاء).

لماذا يُجرى الترخيص لـــ F.F للعمل ؟ للأمن القومى، سياسة خارجية، نقص فى تلك الكوادر.

اختيار وتقييم موجه الشحن الدولى

بعض موجهى الشحن الدولى لهم نقاط قوة فى نواحى مختلفة من العالم ، ولذلك اعتبر أى مناطق جغرافية ستصدر إليها عند اختيارك له.

وهناك أيضا بعض موجهى الشحن الذين لهم نقاط قوة فى نوعية معينة من وسائل الشحن (مثل: شحن بحرى مقابل جوى). وموجهو الشحن الكبار لهم مكاتب حول العالم وخبراء فى الشحن الجوى والبحرى.

ماذا تبحث عنه عند اختيار موجه شحن دولى؟

مكاتب ملحقة Affiliate Offices... فعندما يعمل موجه الشحن الدولى من خلال العديد من مكاتبه فى مصر والمكاتب الأجنبية، فإن الشاحن سينتفع بأكثر أسعار

الشحن اقتصادا وتسليما للمستندات. زد على ذلك فإنه يستطاع اقتفاء خط سير الشحنة بفاعلية أكثر .

الموقع Location هل مكان موجه الشحن (مكاتبه الملحقة فيزيقيا) يقع بجوار مطار أو ميناء ، إذ الموقع القريب للمكتب سيوفر الوقت والمال حيث المستندات والبضاعة ستسلم فى بعض الأحيان.

الخدمات Services...... فموجه شحن كامل الخدمة يحتفظ بتكلفة الشحن إلى أدناها. ابحث عن موجهى الشحن الذين يؤدون هذه الخدمات الزائدة مثل:

أ- تسليم طوارئ بالشحن الجوى.

ب-شحن وتسليم مباشر لموقع المستورد.

ت-تجميع عناصر مشحونة أخرى مع البضاعة المصدَّرة تؤدى إلى تكاليف شحن أقل.

ث-خدمات مصرفية مثل تجهيز ما يتطلب من مستندات وتقديمها إلى بنك الشاحن للتحصيل من العميل والدفع.

الخبرة فى نواحى الناتج Expertise in product areas..... هل موجه الشحن الدولى يشحن فقط إنتاج معين أم هو موجه شحن عام؟

تخصص دولة Country specialization

اسأل أى الدول يقوم حاليا موجه الشحن الدولى بالتصدير إليها.

الاهتمام الشخصى Personal interest

تحر إذا كان موجه شحنك الدولى يتخذ اهتماما شخصيا بالعملاء. هل يأتون لمكتبه أو يدعونه لرؤية عملياتهم؟

شروط الائتمان Credit terms

عادة ما يدفع موجه الشحن الدولى للناقلين carriers خلال ٧ – ١٠ يوم من تاريخ حجز الفراغ لبضاعتك، وبالتالى، فيتوقعون من المصدِّر أن يدفع فواتيره خلال ذات المدة. وشروط الائتمان يجب أن تفهم عند بداية علاقة المصدِّر – بموجه الشحن الدولى.

مواعيد التشغيل Operating hours

لما كان العديد من الشحنات الجوية ترحل من مصر – ليلا، فعلى موجه الشحن الدولى تزويد خدمة عند هذه الأوقات لتناول المواقف الإشكالية التى يمكن ظهورها.

المراجع References

اسأل الموجه المرتقب للشحن الدولى عن مراجعه، وأذكر بصفة محددة أنك تود مراجع عنه لمؤسسات تصدِّر بأحجام مالية معادلة تقريبا لما تخطط لتصديره. وعندما تقوم باختيار موجه شحن دولى، فإن موجه الشحن الدولى سيطلب قيامه ببعض التحريات المالية عنك (تذكر، أن موجه الشحن الدولى سيكون واضعا أموالا لك عندما يحجز فراغا للنقل). كن جاهزا لإعطاء موجه شحنك الجديد – اسم مصرفك، رقم الحساب، مراجع ائتمانية.

يجب أن تختار موجه شحنك الدولى بعناية جيدة كما لو كان "شريكا" فى مغامراتك فيما وراء البحار.

البحث عن موجه شحن دولى (وكيل شحن) Finding a freight forwarder

هنا بعض مقترحات لكيفية استطاعتك إيجاد موجه شحن دولى:

١ – المجموعات التجارية /النقابات Trade Groups \ Associations والأشخاص بها سيكونون مساعدين ويستطيعون أن يدلوك على أعضاء صناعة أخرى الذين قد يكونون أيضا مساعدين لك.

٢ – غرف التجارة Chambers of commerce.

٣ – الأقسام الدولية بالبنوك التجارية International Department of Commercial Banks

٤ – مراكز التجارة الدولية.

٥ – خطوط الملاحة البحرية والجوية Steamship lines, airlines.

٦ – المكاتب الحكومية لوزارة التجارة (الدولية) .

أهمية علاقة المصدِّر مع موجه الشحن الدولي

من الأولويات تنمية علاقة عمل رقيقة مع موجه شحنك الدولى، وهذا يمكن تسهيله بالعمل جيدا مع شخص واحد معين فى مؤسسة موجه الشحن الدولى. ناقش أى مفارقات تطفو على السطح أو تغذية مرتدة معاكسة من العملاء بالخارج – فى الحال مع من يتولى أمورك Liaison لدى موجه الشحن الدولى. ستطفو المشاكل بسبب الخطوات العديدة المتضمنة فى تشغيل وتناول الشحنة الدولية، وكن جاهزا لإمداد موجه شحنك الدولى بالمعلومات التالية. وهذه المعلومات تسهل الخدمات التى يؤديها موجه الشحن الدولى بالنيابة عنك:

١- الإذن له بتوقيع مستندات قانونية معينة بالنيابة عنك.... وهذا هو توكيل قانونى محدد تتطلبه الحكومة الأمريكية على سبيل المثال والذى يثبت أن موجه الشحن الدولى يتصرف نيابة عنك. فإذا كنت تتعامل مع أكثر من واحد، فكل موجه شحن دولى يحتاج لهذا التوكيل بالملف.

٢- رقم السجل الضريبى ..... يجب أن تحتويه استمارة الإعلان التصديرى للشاحن. (وهو رقمك القومى أو الرقم التجارى الذى تستخدمه على إقرارك الضريبى).

٣- أوراق مكتبية تحمل اسم شركتك، فواتير، استمارات قائمة التعبئة للاقتصاد فى الوقت عندما يتطلب الأمر تغييرا فى مستندات الشحن.

ب- هل أحتاج إلى تراخيص للتصدير؟

إن الترخيص بالتصدير هو جزء متكامل من التصدير. ويمكن الحصول على الترخيص فى مصر- بالتسجيل فى سجل المصدرين بالهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات بعد استيفاء الأوراق المطلوبة لذلك.

جـ- هل شحنتى وثِّقت بصحة لتطابق المواصفات الرقابية المصرية وتنظيمات الدولة الأجنبية؟

هناك مستندات معينة تتطلبها شحنات التصدير. ويجب أن تفهم لماذا تحتاج إليها وكيف تستكملها وتستخدمها. تذكر، أن موجه شحنك الدولى سيكمل غالبية هذه الاستمارات لك.

طلب التصدير الخاص بالشحن (SED) Shipper's Export Declaration

كل الشحنات الدولية التى تزيد قيمتها عن .... جنيه مصرى (............ جنيه مصرى للشحن خلال البريد الجوى المصرى) تحتاج استمارة تصدير؟ مثل صورتها فى الصفحة التالية فى الحالة الأمريكية.

FORM 7525-V (1-1-88) U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE - BUREAU OF THE CENSUS - INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION

SHIPPER'S EXPORT DECLARATION استمارة تصدير OMB No. 0607-0018

1a. EXPORTER (Name and address including ZIP code) المصدر
Brown and Company
123 Samantha Road
Toledo, OH
ZIP CODE 43264

2. DATE OF EXPORTATION 1-10-88 تاريخ التصدير

3. BILL OF LADING/AIR WAYBILL NO. 00-1234-5678 رقم فاتورة الشحن

b. EXPORTER'S EIN (IRS) NO. 12-345678901 رقم سجل المصدر للضرائب

c. PARTIES TO TRANSACTION ☐ Related ☒ Non-related

4a. ULTIMATE CONSIGNEE المستلم النهائي
Kirk Sales, LTD
162 Belva Street
London, England

b. INTERMEDIATE CONSIGNEE المستلم الوسيط
Tim Service Company
3456 Fred Lane
London, England

5. FORWARDING AGENT
Sharyn Exports
P.O. Box XYZ
New York, NY 10047

6. POINT (STATE) OF ORIGIN OR FTZ NO. OH

7. COUNTRY OF ULTIMATE DESTINATION England

8. LOADING PIER (Vessel only)

9. MODE OF TRANSPORT (Specify) Air

10. EXPORTING CARRIER Fairway Air الناقل المصدر

11. PORT OF EXPORT Kennedy Airport

12. PORT OF UNLOADING (Vessel and air only) Gatwick, England ميناء التفريغ

13. CONTAINERIZED (Vessel only) ☐ Yes ☐ No

14. SCHEDULE B DESCRIPTION OF COMMODITIES. (Use columns 17-19)
15. MARKS, NOS., AND KINDS OF PACKAGES

D/F (16)	SCHEDULE B NUMBER (17)	CHECK DIGIT	QUANTITY - SCHEDULE B UNIT(S) (18)	SHIPPING WEIGHT (Kilos) (19)	VALUE (U.S. dollars, omit cents) (Selling price or cost if not sold) (20)
	2 Boxes (B/1 and B/2) of Model 525 Signal Generators				
D	8543.20.0000	3	2	6 Kg	2,375
	1 Box (B/3) of Parts for Model 525 Signal Generator (probes, tees, defectors, and defector mounts)				
D	8543.90.9500	4	X	31 Kg	1,854

(أمريكي)

SAMPLE COPY

21. VALIDATED LICENSE NO./GENERAL LICENSE SYMBOL G-DEST

22. ECCN (When required)

23. Duly authorized officer or employee — H. Brown — The exporter authorizes the forwarder named above to act as forwarding agent for export control and customs purposes.

24. I certify that all statements made and all information contained herein are true and correct and that I have read and understand the instructions for preparation of this document, set forth in the "Correct Way to Fill Out the Shipper's Export Declaration." I understand that civil and criminal penalties, including forfeiture and sale, may be imposed for making false or fraudulent statements herein, failing to provide the requested information or for violation of U.S. laws on exportation (13 U.S.C. Sec. 305; 22 U.S.C. Sec. 401; 18 U.S.C. Sec. 1001; 50 U.S.C. App. 2410).

Signature — Title: President — Date: 1-10-88

Confidential - For use solely for official purposes authorized by the Secretary of Commerce (13 U.S.C. 301 (g)).
Export shipments are subject to inspection by U.S. Customs Service and/or Office of Export Enforcement.

25. AUTHENTICATION (When required)

This form may be printed by private parties provided it conforms to the official form. For sale by the Superintendent of Documents, Government Printing Office, Washington, D.C. 20402, and local Customs District Directors. The "Correct Way to Fill Out the Shipper's Export Declaration" is available from the Bureau of the Census, Washington, D.C. 20233.

خطاب تعليمات الشحن

Shipper's letter of Instructions

وهى تعليمات مكتوبة لموجه شحنك الدولى على كيفية تناول شحنتك. على سبيل المثال إذا أردت منه أن يربط بين بضاعتك ومواد أخرى ستشحن يجب أن تذكر عبارة "تجميع consolidate" ، **ويجهزها المصدّر**.

الفاتورة التجارية Commercial Invoice

وهى فاتورة تُستخدم فى الصفقات الدولية. ويجب أن تحتوى على اسم الشركة المصدرة وعنوانها، اسم المشترى وعنوانه، محتويات الشحنة، قيمتها (سعر الوحدة، السعر المقدم، السعر الكلى)، اسم سفينة الشحن، رقم التوريد Order number، أسلوب الدفع. كما يجب أن تحتوى أيضا على وصف تفصيلى دقيق للسلع الفعلية متضمنة العلامة التجارية / معلومات عن الاسم التجارى Brand name، **ويجهزها المصدر**، كالمرفق صورتها (نموذج أمريكى).

فاتورة تجارية

COMMERCIAL INVOICE (نموذج أمريكي)

DATE:
REF:

SHIPPER: MARKS:

CONSIGNEE: SHIPPED VIA:

Item	Quantity	Description	Unit Price	Total Price

PACKING INFORMATION:

__________ ctns Net Wgt. ____________ Gross Wgt. __________

PACKED on __________ pallet(s)

DIMENSION(s) ______________________ GROSS WEIGHT _____________

We hereby certify this invoice is true and correct.

____

These commodities are licensed by the United States for ultimate destination ________________.

Diversion contrary to U.S. law prohibited.

"عينة"

فاتورة الشحن Bill of lading

وهى عقد بين صاحب السلعة والشاحن لنقل السلعة إلى وجهة معينة. وهى تعلن عن استلام موجه الشحن الدولى للشحنة من المصدِّر، كما أنها أيضا دليل على دفع رسوم الشحن. وعندما تصل فاتورة الشحن إلى المشترى، فهى تنقل إليه ملكية الشحنة. وفواتير الشحن الصريحة "Straight" غير قابلة للتفاوض. أما فواتير أوامر الشاحن "Shipper's order" فيمكن شراءها، بيعها، تبادل بينما السلع فى المرحلة الانتقالية.

وتعنى فاتورة الشحن الخالية من أى معوقات Clean bill of lading أن البضاعة وصلت إلى ميناء الوصول فى حالة جيدة (لا عيوب أو تلفيات).

وهناك فرق بين فاتورة الشحن البحرى، وفاتورة الشحن الجوى.

فاتورة الشحن البحرى Ocean bill of lading

وهى عقد بينك وبين الناقل البحرى لتسليم بضاعتك لموقع معين. فهى تذكر ميناء الشحن والتفريغ واسم السفينة الناقلة، وهى أيضا دليل على أن البضاعة Cargo قد حملت فعلا على السفينة. ويمكن أن تشترى تلك الفواتير، تباع، أو تبادل بينما الشحنة فى المرحلة الانتقالية، **عادة ما يجهزها موجه الشحن الدولى.**

فاتورة الشحن الجوى Air-waybill of lading

وهى عقد بينك وبين الخط الجوى لتسليم سلعتك إلى وجهة معينة. ويوقعها موجه الشحن الجوى الذى يعمل كوكيل معتمد لخط الطيران.

(ملاحظة: يجب أن يكون موجه شحنك الجوى عضوا فى الهيئة الدولية للخطوط الجوية [IATA] Intrernational Air Traffic Association ليعمل كوكيل معتمد لخط الطيران). ويذكر فى الفاتورة اسم وعنوان المصدِّر، المستورد، موجه الشحن الدولى، والموانئ الجوية للرحيل والوصول. **وهذه الفواتير غير قابلة للتفاوض و عادة ما يجهزها موجه الشحن الدولى.**

(نموذج أمريكي)

فاتورة الشحن البحري

OCEAN BILL OF LADING

SHIPPER/EXPORTER	BOOKING NO.	
	EXPORT REFERENCES	
CONSIGNEE	FORWARDING AGENT FMC NO.	
	POINT AND COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS	
NOTIFY PARTY	ALSO NOTIFY – ROUTING AND INSTRUCTIONS	

* INITIAL CARRIAGE BY	* PLACE OF INITIAL RECEIPT	
EXPORTING CARRIER	PORT OF LOADING	LOADING PIER/TERMINAL
FOREIGN PORT OF DISCHARGE	* PLACE OF DELIVERY BY ON-CARRIER	TYPE OF MOVE

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

MARKS AND NUMBERS	NO. OF PKGS.	HM	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	GROSS WEIGHT	MEASUREMENT

SHIPPER'S DECLARED VALUE $________ SUBJECT TO EXTRA FREIGHT AS PER TARIFF AND CARRIER'S LIMITS. REFER TO CLAUSE [illegible] HEREOF

FREIGHT PAYABLE AT/BY

	PREPAID	COLLECT
Land Origin Charges		
Port Charges		
SUB TOTAL		
Ocean Freight		
SUB TOTAL		
Port Charges		
Land Destination Charge		
SUB TOTAL		
GRAND TOTAL		

Received the goods or packages said to contain goods herein mentioned, in [illegible] unless otherwise indicated, to be transported and delivered or trans-shipped as herein provided. This carriage is subject to the provisions of the U.S. Carriage of Goods by Sea Act of 1936 [illegible] conditions of the Carrier's regular form Bill of Lading, as filed with the Federal Maritime Commission [illegible] shipper or consignee upon request, are incorporated with like force and effect as if they were written at length herein, and all such terms and conditions so incorporated by reference are agreed by Shipper [illegible] govern the relations, whatever they may be, between those included in the words Shipper and Carrier [illegible] in Carrier's [illegible] form Bill of Lading.

IN WITNESS WHEREOF, the Carrier has signed and the Shipper has received [illegible]

Dated At ________________ NAME OF CARRIER

MO. DAY YEAR By ________________ FOR THE CARRIER

B/L No.

* APPLICABLE ONLY WHEN DOCUMENT USED AS A THROUGH BILL OF LADING.

"عينة"

فاتورة الشحن الجوي

(نموذج أمريكي)

AIR WAYBILL OF LADING

AIR WAYBILL
(AIR CONSIGNMENT NOTE)
NOT NEGOTIABLE

IC No.

SHIPPER

Shipper's Ref No.

Not Negotiable – Air Waybill – (Air Consignment Note) Issued By

FREIGHT FORWARDER'S NAME & ADDRESS HERE

CONSIGNEE

Consignee's Ref No.

In Order To Expedite Shipment, Shipment May Be Diverted To ... Other Carrier As Per Tariff Rule Unless Shipper Gives Other Instructions Hereon.

HANDLING INFORMATION (Special Instructions)

Airport of Departure (Address of first carrier) and Requested Routing

Copies 1-2-3 of this Air Waybill are originals and have the same validity

Routing And Destination

To	By First Carrier	To	By	To	By	To	By

Currency	Chgs Code	WT/VAL PPD	WT/VAL COL	OTHER PPD	OTHER COL	Declared Value For Carriage	Declared Value For Customs

Airport of Destination

For Carrier Use Only: Vol/Flight/Date | Vol/Flight/Date

Amount of Insurance

INSURANCE. If shipper requests insurance with ... on reverse hereof, indicate amount to be insured in ... in box marked "Amount of Insurance".

These commodities licensed by the United States for ultimate destination.................................Diversion contrary to United States law prohibited

Number of Piece RCP	Actual Gross Weight	Kg / Lb	Rate Class / Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate/ Charge	Nature And Quantity Of Goods (Including Dimension or Volume)

Prepaid	Collect	Customer No.	
		122 Airfreight	
		207 Cartage	
		129 Inland Freight	
		134 Handling	
		124 Insurance	
		144 Documentation	
		141 Postage, Communications	
		Total (U.S. Funds)	

COD $

To Be Remitted Directly To Shipper

I certify goods described below were received for carriage subject to the Conditions On Reverse Hereof, the goods then being in apparent good order and condition except as noted hereon.

EXECUTED ON (DATE) AT (PLACE)

SIGNATURE OF ISSUING CARRIER OR AGENT

COPY 1 - ORIGINAL

"عينة"

قوائم التعبئة Packing lists

تساعد هذه القوائم فى إنهاء إجراءات مرور سلعتك خلال الجمارك. وتخدم قائمة التعبئة كاستمارة للتأكد Check list من أن الشحنة الصحيحة قد استلمت، وتساعد المشترى فى تخزين شحنته (أساسا هى فاتورة تجارية بدون أسعار). ويجب أن تشمل المعلومات الخاصة بقوائم التعبئة على الآتي:

١- عدد العبوات فى الشحنة.

٢- كيفية ترقيم العبوات.

٣- الوزن القائم والصافى للعبوات (بالأرطال والكيلوجرامات)

٤- أبعاد العبوة (قدم، متر).

٥- كمية السلع فى كل عبوة.

٦- محتويات الشحنة.

٧- رقم أمر التوريد Order Number.

٨-مكان وميعاد الشحن.

ومن المستحسن أيضا مقابلة الفاتورة التجارية مع قائمة التعبئة للتأكد من أن الشحنة كاملة. ويجب أن ترفق قائمة التعبئة فى مظروف غير قابل لنفاذ المياه مع وضع علامة "قائمة التعبئة" عليه أو تتضمن فى الشحنة. **تستكمل بالشخص الذى قام فعلا بتعبئة الشحنة.**

(مرفق عينة منها)

(نموذج أمريكي)

قائمة التعبئة

PACKING LIST

Shipper:

....19........
Place and Date of Shipment

Consignee:

Reference No. ____________________

Under your Order No...the material listed below via

Shipment consists of:	Marks
........Cases...............Packages	
........Crates...............Cartons	
........Bbls.................Drums	
........Reels................................	

[illegible]

Pkg No.	WEIGHTS IN LBS. or KILOS			DIMENSIONS			QUANTITY	CLEARLY STATE CONTENTS OF EACH PACKAGE
	GROSS WEIGHT EACH	*LEGAL WEIGHT EACH	NET WEIGHT EACH	HEIGHT	WIDTH	LENGTH		

" عينة "

لا تنزعج مما يتراءى لك أنه بحر من المستندات ضرورى للتصدير، فالمستندات التالية ليست دائما ضرورية، هذا بالإضافة إلى أن موجه الشحن الدولى يستطيع تناول هذه المستندات نيابة عنك:

شهادة المنشأ Certificate of Origin

أحيانا عميل أو دولة سيحتاج إلى استمارة معينة تشهد بأصل هذه السلع (يستطاع غالبا عملها على أوراق الشركة، وتوثيقها). **يجهزها المصدّر أو موجه الشحن الدولى.**

فاتورة قنصلية Consular invoice

قد تتطلبها بعض دول معينة (مثل بعض دول فى أمريكا الجنوبية) لمراقبة والتعرف على السلع. ويجب الحصول على الاستمارة من السفارة أو القنصلية للدولة المستوردة ، وعادة يجب تجهيزها بلغة ذات الدولة. **ويستطيع** موجه الشحن الدولى عمل الترتيبات لاستكمال هذه الاستمارة لك.

شهادة تفتيش Inspection Certification

يطلبها بعض المشترين أو الدول، وهى شهادة بأن البضاعة المشحونة مطابقة للمواصفات، وهى عادة تستكمل من طرف ثالث.

إيصال رصيف شحن، إيصال مستودع Dock receipt, warehouse receipt

يستخدم للنقل المحاسبى عندما تنقل البضاعة بالناقل المحلى إلى ميناء الشحن Port of embarkation وتترك مع الناقل الدولى للتصدير. وهى تتحقق من أن البضاعة قد سُلمت فى حالة جيدة، ويوقِّع كاتب بالاستلام ويؤرخ هذا الإيصال ويعطى لبضاعتك رقم شحنة (لأغراض متابعتهاTracking)، ويجهزها موجه الشحن الدولى.

شهادة تأمين Insurance Certificate

وهذه الشهادة تبين نوع وكمية الغطاء التأمينى على استمارة تزودك بها شركة التأمين، يجهزها موجه الشحن الدولى أو المصدِّر.

د- أى أشكال النقل سأستخدمها ؟

ونعود ثانيا فنقول أن موجه الشحن الدولى يمكن أن يساعدك فى الإجابة على هذا السؤال، إلا أنه يجب أن تعتبر الآتى:

١- هل بنود تسليمى مع العميل تسمح لى بوقت كاف للشحن البحرى؟

٢- هل الناتج من السلع المعمرة كافيا لتحمل النقل البحرى ؟

٣- هل شحن ناتجى بالطائرة أكثر أو أقل تكلفة من شحنها بحرا ؟

كقاعدة بديهية إذا كانت شحنتك أقل من ٣٠٠ رطل، فإن التكلفة ستكون أكثر فاعلية بالشحن جوا.

٤- كيف تشحن شركات أخرى فى ذات الصناعة منتجاتها؟

٥- ماذا يتوقع عميلى منى؟

اسأل عميلك ما نوع وسيلة النقل المتوقعة للسلع التى يشتريها. وإنها لفكرة حسنة لفعل ذلك قبل تحديد السعر (يمكنك أن تتقاضى للنقل منفصلا، ولكن ذلك قد يكون مخاطرة مع عملاء جدد). إذا كان على العميل أن يقوم بدفع تكاليف الشحن، فعليه أن يقرر كيفية إرسال شحنته.

تذكر أنه، بينما الشحن البحرى يمكن أن يكون أقل تكلفة، فهو يأخذ وقتا أطول وغير آمن مثل الشحن الجوى. فعن طريق البحر، يمكنك أن تحسب على الأقل خمسة أيام لبضاعتك لتصل إلى أى ميناء أوروبى من أمريكا، وأكثر من شهر من أمريكا للوصول إلى الشرق الأقصى وغرب أفريقيا.

وبالشحن الجوى، من الممكن الوصول من أمريكا إلى المدن الأوربية الكبرى خلال ليلة إلا أنه يجب أن تكون على بينة من أن المسافرين، الأمتعة، والبريد الجوى لهم الأسبقية Precedence على الشحنات التجارية، وأيضا عليك التأكد من وقت التسليم مع موجه شحنك الدولى، فبينما يكون لدى بعض موجهى الشحن الدوليين رسوما غير مكلفة للشحن الجوى، فإن ناتجك يمكن أن يظل فى مستودع حتى يتوافر فراغ متاح على رحلة جوية رخيصة. أيضا، إذا كان الشحن جوا، تحقق من أن بضاعتك سيجرى إرسالها مباشرة أو نقلا من رحلة إلى أخرى (الإكثار من تناول الشحنة، يزيد فرصة تحطمها أو سرقتها).

هـ- هل بضاعتى مغلفة وذات بطاقات غلافية صحيحة لكى تصل فى حالة جيدة؟

تغليف شحنتك Packaging Your Shipment

تقوم العديد من المؤسسات الصغيرة بعمل تعبئتهم لشحناتهم خارجيا. يجب عليك أن تسأل شركة تعبئتك المحلية عن عبوات كرتون ثلاثية الجدران tri-wall للتصدير (مضلعة ومشمعة من الداخل waxed لمقاومة المياه). فالأجهزة الالكترونية والحاسبات الآلية يجب أن تعبأ بعناية فى صناديق خشبية Wood Crates مع مواد أخرى كـــ Styrofoam لامتصاص الصدمات (وكذلك لوعورة الطرق فى الدول النامية). بعض موجهى الشحن الدولى يقدمون خدمات تغليف، وهناك مؤسسات تتخصص فى التغليف للشحن الخارجى. إذا كنت غير جاهز، فيوصى بأن تبحث عن مؤسسة محترفة لتقوم بالتغليف لك.

ويجب أن تُتَّخذ احتياطات خاصة لحماية شحنتك ضد الكسر، عناصر الطقس والسرقة. فبضاعتك ستُحَّمل وتُفرَّغ، وقد تسقط أو تُدفع، أو تُجرجر، وأن بضاعة أخرى قد تُرص فوقها. وهذا يجعل من الضرورى التأكد من أن بضاعتك محمية بعناية ضد الكسر. عناصر الطقس مثل الرطوبة قد تكون مشكلة حتى لو كانت الحاوية محكمة فى السفن. والشحنات الجوية Air Cargo ممكن أن تترك غير محمية فى المطارات التى ليس لديها تشهيلات ملائمة لتناول الشحنات. تأكد من أن تغليفك والمواد المالئة للتعبئة مصنوعة من مواد مقاومة للرطوبة.

والحاويات يمكن طلبها من معظم وكلاء خطوط الشحن. وهى تتأتى فى أحجام مختلفة من ٢٠ قدم، ٤٠ قدم كأطوال قياسية. وهناك حاويات خاصة للسوائل، والمنتجات الصب bulk، والمنتجات المبردة. تأكد من التحقق من إمكانية غلقهم.

معظم رسوم الشحن مبنية على أساس الوزن والأبعاد للبضاعة التى ستشحن. هذا بالإضافة إلى أن بعض الدول تتقاضى رسوما جمركية Customs duty على الأوزان الإجمالية للشحنة. لذا فبينما ترغب فى حماية التغليف، فلا تنسى وزن مادة التغليف حيث أن الوزن الأكثر معناه تكاليف إضافية لك، كمصدِّر.

البطاقات الغلافية Labeling

إن الإعلان الغلافى الصحيح هو من الأهمية بمكان لأنه يؤكد على التناول الملائم والتعرف على الشحنة، ويجب أن يتضمن التمريكات التالية:

١- علامة الشاحن Shipper's mark.

٢- بلد المنشأ Country of origin "صنع فى مصر"

٣- الوزن "بالأرطال، والكيلوجرامات".

٤- الأبعاد "بالبوصات والسنتمترات".

٥- رقم العبوة.

٦- تناول التمريكات (رموز، كبيانات بشكل أعمدة Pictorial symbols).

٧- تمريك تحذيرى (بالإنجليزية والعربية & لغة جهة الوصول الأجنبية).

٨- ميناء الوصول.

٩- بطاقات غلافية للمواد الخطرة Labels for hazardous material حاذر فيما تقوله. اعتبر ردع السرقة باستخدام رموز الأعمدة Barcodes الخاصة بالمنتجات بدلا من وصف المحتويات.

١٠- قائمة التعبئة Packing list.

وكل التمريكات يجب أن تصنع من حبر مقاوم للماء، وتكون على ثلاث جوانب من العبوة (عادة جانبين والقمة)، فالتغليف شئ والحماية شئ آخر.

و- من يدفع نفقات الشحن ؟

رسوم الشحن يجب أن يتفاوض بشأنها عند وقت البيع، وتُتَضمن على الفاتورة التجارية وأى مستندات تعاقدية أخرى. وعادة ما يكون مناسبا لعمليك أن تطلعه على سعرك متضمنا تكاليف النقل لمينائه. وسيساعدك موجه الشحن الدولى فى تقدير تكاليف النقل.

F. O. B (Free on Board) السعر فى ميناء المصدر:

إن العميل الذى يتفق على وضع السلع F. O. B. عند بعض مواقع مسماة سيكون مسئولا عن كل الرسوم الموقعة من هذه النقطة (مثل: F. O. B مطار القاهرة " تعنى أن المصدِّر مسئول عن كل الأتعاب المتقاضاة حتى نقطة التسليم فى المطار، وأن الزبون مسئول عن كل الرسوم بعد ذلك). والمشترى يكون مسئولا عن الضرائب، والرسوم، وأى تلفيات للسلع بعد تحميلها. والنص "F. O. B" مصنعك" لا قيمة له لأن العميل عليه أن يرتب للنقل الداخلى.

C & F (Cost and Freight) التكلفة والشحن:

ويدفع المصــدِّر نفقات النقل الدولية حتى النقطة المنصــوص عليهــا فيعنى (إلى الميناء الأجنبى) C & F وأن المصدِّر مسئول عن كل النفقات حتى تصل الشحنة

إلى الدولة الأجنبية، والمستورد مسئول عن إنهاء الإجراءات الجمركية والاستلام من ميناء الوصول. **لا تقبل** C & F (مصنع المشترى)، أنك لا ترغب فى دفع الرسوم الجمركية والضرائب وأتعاب السمسار فى دولة أجنبية. C & F (ميناء أجنبى) مفضل لأن الزبون مسئول عن الضرائب والنقل الداخلى ورسوم سمسار الجمارك ... الخ. فإذا أصر العميل على " C & F مصنعه " فينص على أنك لن تدفعَ الرسوم والتعريفة الجمركية.

تكلفة، تأمين وشحن: (Cost, Insurance and Freight) C.I.F

وهى نفس C & F ولكن مع التأمين الذى يقوم به المصدِّر (معظم موجهى الشحن الدولى يزودنك بالتأمين).

ز- هل شحنتى مؤمن عليها ضد التلف والسرقة ؟

من المحتمل أنك تريد التأكد من أن شحنتك مؤمن عليها ضد أى فقدان أو تلف قد يحدث أثناء النقل. هذا هو تأمين شحن Cargo insurance (ويسمى أيضا بحرى Marine) ومشابه للتأمين المحلى. ستحتاج إلى وثيقة تأمينك الخاص أو أنك تستطيع تأمين شحنتك تحت مظلة موجه شحنك الدولى.

ومن الأهمية أن توضح للمشترى مسئوليته عن رسوم التأمين. ويجب أن تنص اتفاقية البيع عما إذا كان المشترى أو البائع مسئولا عن التأمين. وهناك نوعان أساسيان من التأمين، عادى وطوارئ.

التأمين العادى Normal Insurance

التأمين العادى يُطبَّق عندما تكون الشحنة مسئوليتك. ويمكن الحصول على ذلك بالتأمين لمرة واحدة لتغطية الشحنة، أو التأمين المفتوح (مستمر) الذى يغطى أيضا شحنات مستقبلية.

ومعظم موجهى الشحن الدولى سيزودونك أيضا بالتأمين عند طلبه. ولأن موجه الشحن الدولى يحتضن المخاطرة، فليس هناك خصومات للمصدّر.

لا تفترض تلقائيا أن موجه شحنك الدولى سيؤمن شحنتك تلقائيا، ويجب أن تتحرى عن سياسات موجه الشحن الدولى.

تأمين الطوارئ Contingency Insurance

حتى ولو كانت مسئولية المشترى هى تأمين الشحنة، فالمصدّر قد يرغب فى اعتبار تأمين طوارئ. وهذه التغطية تدفع لتلفيات عندما لا تكون التغطية التأمينية غير كافية والتى يقوم بها المشترى (الأقساط الأولى على هذه التغطية منخفضة جدا) وسينصحك موجه شحنك عما من عدمه أن فكرة تأمين الطوارئ هى جيدة لشحنتك.

كيـــف يتـــم الدفـــع لـــك ؟

أ – ما هى طرق الدفع ؟

ب– ما هى العملات التى يجب أن تدفع لى ؟

جـ – كيف يمكن لبنك به نشاط دولى أن يساعدنى ؟

د– هل هناك تمويل متاح للمصدرين الصغار ؟

هـ – كيف يمكن أن أقلل من مخاطرتى ؟

أ- ما هـــى طـــرق الدفـــع ؟

وكمثل مبيعاتك المحلية، فهناك العديد من الطرق التى قد يتفق عليها والتى تتباين فيها المخاطرة لك، كبائع. وطريقة الدفع التى تختارها يمكن أن تعتمد على درجة معرفتك بالعميل. فمثلا، إذا كنت تعرف أن عمليك الأجنبى له ائتمان جيد، فحساب مفتوح قد يكون كافيا. وطرق الدفع والمخاطرة تشترك مع بعضها كما يظهر فيما يلى:

مخاطرة منخفضة ←		————		→ مخاطرة عالية
نقدا مقدما	خطاب اعتماد	تحصيل مستندات	حساب مفتوح	بيع بالأمانة
Cash in advance	Commercial letter of credit	- أمر دفع نقود draft - خطاب تحصيل مباشر -Documentary Collection: * Drafts *Direct collection letters	Open Account	Consignment sales

الدفع مقدما:

ويرسل المشترى إليك المدفوعات مقدما قبل شحن البضاعة. ولو أن تلك طريقة الدفع ذات مزايا لك، كمصدّر، فحقيقة، غالبية عملائك لن يرغبوا فى الدفع قبل شحن طلبهم.

خطاب اعتماد تجارى L \ C

وهو مستند بوعد أن بنك المشترى سيدفع لك أو بنكك كمية معينة من النقود بمجرد استلام مستندات محددة. وطريقة الدفع هذه تزودك ببعض الحماية، وفى ذلك فإن المشترى يجب أن يكون لديه خط ائتمان أو رهن موازى Collateral لكى يتحصل على ائتمان من بنكه. وبنك المشترى وهو البنك المُعطِى Issuing وأنت أو بنكك هو المستفيد. ولا يغيب عن الذهن أن ذلك مستند وأن البنود للاتفاق على المستند يجب أن تنفذ بالنص لك لاستلام المدفوع، والبائع عليه أن يتحكم فى عملية الدفع من أطرافها. وهذا يعنى أنه عند التفاوض مع المشترى، فإن على البائع أن يحاول أن يجعل المشترى يستخدم بنكا من اختياره (البائع) لإصدار خطاب الاعتماد. والبائع عليه أن يبحث من خلال بنكه، مفضلا بنكا له حضور دولى جذرى، الذى له بنك مراسل يستخدمه فى دولة المشترى. فإذا كان المشترى يستطيع إصدار خطاب الاعتماد من خلال البنك المراسل فإن العملية ستجرى سريعا. ولما كان الغرض الرئيسى الذى يقوم به خطاب الاعتماد هو أن البنك القائم بفتح خطاب الاعتماد يأخذ مخاطرة عدم سيولة المشترى، فإذا كان ذلك البنك ضعيفا ماليا، فإن خطاب الاعتماد قد لا يخدم غرضه.

وتلك طريقة الدفع تقلل مخاطر المصدِّر حيث يتأكد له استلام المدفوعات من بنك بدلا من المشترى الأجنبى، كما تؤكد أيضا للمشترى بأن المصدِّر قد التزم بشروط البيع.

وتتكلف خطابات الاعتماد التجارية، ما بين ٠,٢٥ – ١% من كمية المدفوع مقابل تناول البنك للمستندات. وعادةَ تُـتَـقاضى تلك التكلفة من المشترى، ولكنك يجب أن تظهر ذلك بوضوح قبل المبادرة بالصفقة. إضافة لذلك، فمعظم موجهى الشحن الدولى سيتقاضون حوالى ؟ ؟ جنيها لتناول خطاب ائتمانك.

بهامش كبير للخطأ. فبعد إصدار خطاب الاعتماد، إذا علم البائع أن تاريخ شحن البضاعة لن يتم فى حينه، فلا يجب أن يشحن أى سلع حتى يحصل على تعديل لخطاب الاعتماد يسمح بشحنة متأخرة. وإذا كان خطاب الاعتماد يستلزم وثيقة شحن ولكن ليس لها تاريخ يجب أن تقدم خلاله، فهل هذا يعنى أن البائع يستطيع الانتظار حتى تاريخ انتهاء الصلاحية لتقديم هذه المستندات؟ لا إذا كان يريد أن يدفع له. المادة ٤٣ من ucp 500 (بروتوكول محكمة العدل الدولية) تقول أنه إذا لم يذكر خطاب الاعتماد فترة زمنية بعد الشحن – لتقديم المستندات، فإن البنوك لا تحتاج عدم قبول مستندات مقدمة لها بعد فترة ٢١ يوم من الشحن. والمصدِّر الذى ليس على دراية بقاعدة الـــ ٢١ يوم يمكن بسهولة أن يسهو عليه تاريخ انتهاء الصلاحية، وعلى المصدِّر أن يتأكد من أن تاريخ انتهاء الصلاحية لخطاب الاعتماد يسمح بوقت كاف لإحداث تصحيحات، ما أمكن . وفى ظل ucp 500 ، فبمجرد تقديم المستندات، فإن البنك له سبعة أيام كحد أقصى ليخطر المصدِّر عما إذا كان هناك مفارقات، وإذا أمكن إصلاح المفارقات، فيجب تقديم المستندات قبل تاريخ انتهاء صلاحية خطاب الاعتماد، وأى تعديلات حسب ذلك القانون يجب أن تتم باتفاق البائع والمشترى والبنك.

ملخص بالخطوات:

١- أنت تتفق على شروط البيع مع مشتريك.

٢- يرتب المشترى مع بنكه لفتح خطاب اعتماد.

٣- البنك المسحوب عليه (بنك المشترى) يجهز خطاب الاعتماد ويرسله إلى بنك مصرى لتأكيد العملية. وعلى البائع (المصدِّر) أن يتفاوض مع المشترى قبل إصدار خطاب الاعتماد ما هى بالضبط المستندات التى يجب أن يقدمها للبنك للدفع فى ظل خطاب الاعتماد. وأهم شئ من وجهة نظر البائع هو تواجد قليل من المستندات المطلوبة بخطاب الاعتماد. ومن الحالات التى حدثت، أحد هذه المستندات هى شهادة يفترض أن تصدرها الدولة الأجنبية، والتى أصلا لم يجر تجهيزها، أو أن هناك مستند لم يوقع عليه من الشخص المعنى والذى تحت سيطرة المشترى. وعموما فكل خطابات الاعتماد تتطلب وجود فاتورة تجارية وقائمة شحن ناقل **transport bill of lading**.

غير قابل للإلغاء Irrevocable لخطاب الاعتماد ... بمعنى أنه لا يمكن تغييره بدون موافقة جميع الأطراف المتعلقة بـه، وعلى البنك الأجنبي أن يدفع للمصدِّر، حتى ولو فشل المشترى فى ما يتطلبه الأمر.

تعزيز خطاب الائتمان Confirmed... إذا أكده بنك مصرى، إذ سيدفع للمصدِّر مستحقاته فيما لو فشل البنك الأجنبى فيما يتطلبه الأمر. وعليك ألا تقلق بخصوص درجة الائتمان للبنك الأجنبى. والبنك المصرى فى هذه الحالة من التعزيز، يأخذ على عاتقه التزام الدفع، إذ أن خطاب الضمان فى حد ذاته ليس بالضرورة ضمان المدفوعات إلى البائع. وهناك أتعاب لعملية التعزيز، والتى تصبح أكثر تكلفة إذا قيست بحجم المخاطرة التى يأخذها البنك المصرى. وإذا رفض البنك التعزيز لظروف يراها من عدم الاستقرار السياسى، فالبائع يجب أن يحاول طلب إصدار خطاب الاعتماد من بلد خارج المنطقة الغير مستقرة سياسيا، مثل سويسرا. والسؤال من يدفع أتعاب تأكيد خطاب الاعتماد هو موضع تفاوض. ولكن إذا لم يُقرر السؤال مقدما، فالبنك عموما سيتقاضاها من المصدِّر لهذه الخدمة. وعموما فبعدم التعزيز، فقد تجد نفسك فى موقف، حيث فجأة فرضت قيود على تبادل العملات وأنك غير قادر على التحصيل تحت خطاب الاعتماد.

خطاب ائتمان غير معزز unconfirmed.... وبنك مصرى يمكن أن ينتظر حتى يستلم المدفوعات من البنك الأجنبى قبل الدفع للمصدِّر.

تاريخ فاتورة الشحن Bill of lading Data .... الشحنة يجب أن تُحمَّل فى هذا التاريخ.

تاريخ انتهاء الصلاحية Expiration Date... تاريخ يجب موافاة البنك المفاوض بكل المستندات. وكل خطاب اعتماد له ثلاث تواريخ هامة: التاريخ الذى يجب شحن البضائع خلاله، التاريخ الذى يجب أن تقدم فيه المستندات، وتاريخ انتهاء صلاحية خطاب الاعتماد. وعلى البائع أن يتأكد من تحقيق هذه التواريخ، ويجب أن يسمح

وفيما يتعلق بالفاتورة التجارية، فإنه عادة ما يصف خطاب الاعتماد السلع التى يجب أن توجد بالفاتورة، فإذا لم توصف السلع بالضبط بنفس الطريقة، فقد يمكن عدم الدفع للبائع. ففى حالة رُفـض فيها الدفع، تَطلَّب خطاب الاعتماد أن الفاتورة التجارية تصف السلع مثل "١٠٠% خيط اكريليك" وعندما قُدمت الفواتير إلى البنك، فإنها وصفت السلع مثل "خيط اكريليك مستورد" وحتى وإن كانت قائمة التعبئة الملحقة بالفاتورة وصفت السلع مثل ١٠٠% خيط اكريليك، فإن المحكمة أيدت البنك فى رفضه الدفع فى ظل خطاب الاعتماد لأن المستندات لم تماثل بالضبط المتطلبات. وقد يوافق المشترى على عدم التماثل بالضبط، وإذا وافق البنك أيضا، فالدفع سيحدث. إلا أنه فى حالة الخيط الاكريليك، فقد حدث للمشترى تفليسه، وأن المصفى trustee لم يوافق على التنازل عن هذه المفارقة.

وفى حالة أخرى، شحنت السلع إلى مدينة واحدة، بينما تطلب خطاب الاعتماد فاتورة تبين أن الشحنة وجهت إلى مدينة مختلفة. وقد بحث البائع والمشترى تعديل خطاب الاعتماد لإدخال الموقع الجديد، إلا أن البنك لم يتحقق مسبقا من الوضع المالى لعميله (المشترى). وحيث أنه عرف فى ذات الوقت أن عميله قد لا يكون قادرا على التسديد للبنك إذا قام البنك بدفع خطاب الاعتماد فقد رفض البنك تعديل خطاب الاعتماد. وقد حكمت المحكمة بأن البنك (المشترى) ليس من واجبه تعديل خطاب الاعتماد، حتى لو كان بناء على طلب كل من البائع والمشترى.

٤- أنت تستلم وتؤكد خطاب الاعتماد.

٥- أنت تتصل بموجه شحنك الدولى لترتيب النقل وترسل صورة من خطاب الاعتماد إلى موجه الشحن.

٦- يستكمل موجه الشحن الدولى المستندات الضرورية حين تشحن البضاعة.

٧- يقدم موجه الشحن الدولى المستندات إلى بنك مصرى للتحقق من الإجراءات.

٨- بنك مصرى يصدر لك شيكا بالمدفوعات (إذا كان خطاب الاعتماد معزز) ويرسل المستندات إلى بنك المشترى.

٩- يحصل المشترون على مستندات من بنك المشترى لتصبح السلع ملكا لهم claims goods.

تحصيل المستندات:

وهى تعرف بأوامر دفع أو قوائم تبادل الصفقة Bills of exchange. وأساسا، فهى عقد مسحوب من البائع على المشترى الأجنبى. والعقد هو وعد بأن المشترى سيدفع للمصدر كمية معينة من النقود خلال مدة زمنية محددة متفق عليها ضد ما يقدم من مستندات (مثل، فاتورة تجارية، شهادة منشأ، شهادة تأمين). وأوامر الدفع أكثر مخاطرة للمصدر من خطابات الاعتماد، لأن المشترى لا يدفع أى مبالغ مقدما، ويُوصى بأن المصدّر يتحقق من درجة ائتمان المشترى قبل إصدار أمر دفع وهناك العديد من الأنواع المختلفة من أوامر الدفع.

طلب دفع بمجرد الرؤية Sight draft.... وتتطلب من المشترى أن يدفع إلى بنكه قبل استلام المستندات لتصبح السلعة ملكا له (مماثلة للصفقات المحلية ... الاستلام عند الدفع):

١- يشحن المصدر البضاعة، يجهز كل مستندات الشحن ويسحب أمر دفع على المستورد draws a draft on importer.

٢- يرسل بنك المصدّر هذه المستندات وأمر السحب إلى بنك المشترى، طالبا إطلاق الأرصدة إليه.

٣- يطلق بنك المشترى هذه المستندات إلى المشترى بمجرد دفع أمر الدفع بمجرد الرؤية.

Exhibit 1 في الصفحة التالية

توضيح (١)

Term Draft

1. Domicile - Usually Location of Seller المصدر
2. Date - Usually Date of Drawing
3. Tenor - Reflects Term of the Acceptance
4. Payee - May be Bank or Seller
5. Amount - In Figures
6. Amount - In Words
7. Drawee - Accepting Bank
8. Drawer - Seller المصدر

Exhibit 2

توضيح (2)

Acceptance Stamp Eligibility Certification

وهو من ضمن الخطوات الأمريكية للتصدير لتمويل منتجات من خمس:
١- الصادرات السلعية الجارية
٢- شحن البضائع بين الدول الأجنبية
٣- التخزين في المستودعات في بلاد [illegible] للسلع المعمرة (non-perishable).

وبذلك قانون فيدرالي يعطي البنوك المقدرة للعمل قبول acceptance كوسيلة لتشجيع التجار الأمريكيين على دخول السوق العالمي.

1. Accepting Banks' Internal Tracking Mechanism
2. Type of Transaction is Identified
3. Merchandise Description is Identified
4. Country or City Where Shipment was Effected
5. Country or City Where Shipment is Destined
6. Accepting Bank Signs Thereby Committing to Pay

(عينة)

DRAFT أمر دفع

Boston; Mass,. U.S.A. ____________

____________ after ____________

Pay to the order of ____________ $ ________

____________ Dollars

Value received and charge the same to the account of:

____

To: ____________

أمر دفع بتاريـخ

EXAMPLE: DAYS SIGHT DRAFT - D/S

Boston, Mass,.U.S.A. November 5, 1991

60 days after sight

Pay to the order of ABC Company, Inc. $ 150,000.00

One hundred and fifty thousand and 00/100--------------------------Dollars

Value received and charge the same to the account of:

ABC Company, Inc.

To: The First National Bank of Boston
Boston, MA

Authorized Official

(عينـة)

Exhibit 1

(1) Boston, Mass., U. S. A., August 15, 1986 (2)

(3) 180 days after (Date) or (Shipping Date) or (Invoice)

Pay to the order of THE FIRST NATIONAL BANK OF BOSTON (4) $ 10,000.00 (5)

* * * * * * * * (6) Ten Thousand * Dollars

Value received and charge the same to the account of: (8)

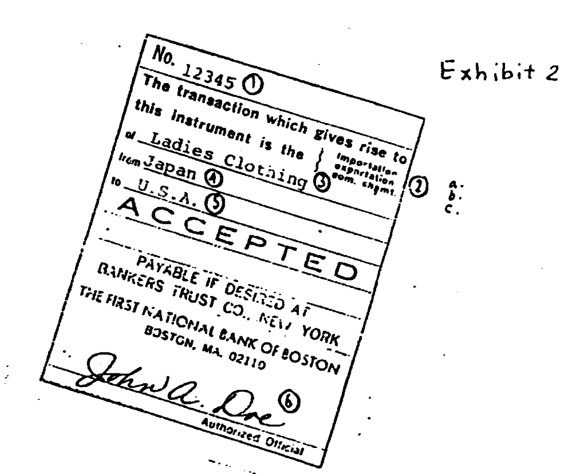
ABC Company

To: THE FIRST NATIONAL BANK OF BOSTON
(7) BOSTON, MASSACHUSETTS 02110

by: John A. Doe
(Authorized Signatory)

D 828

Exhibit 2


No. 12345 (1)
The transaction which gives rise to this instrument is the { importation / exportation / dom. shpmt. } (2) a. b. c.
of Ladies Clothing (3)
from Japan (4)
to U.S.A. (5)

ACCEPTED

PAYABLE IF DESIRED AT
BANKERS TRUST CO., NEW YORK
THE FIRST NATIONAL BANK OF BOSTON
BOSTON, MA. 02110

John A. Doe (6)
Authorized Official

أمر دفع زمنى

EXAMPLE: DAYS DATE DRAFT - D/D

Boston, Mass,.U.S.A. November 5, 1991

60 days after Bill of lading date (November 5, 1991)

Pay to the order of ABC Company, Inc. $ 150,000.00

One hundred and fifty thousand and 00/100------------------------Dollars

Value received and charge the same to the account of:

ABC Company, Inc.

To: The First National Bank of Boston
Boston, MA

Authorized Official

لا يغيب عن بالك. إذا غير المشترى موقفه، فإنك مسئول عن السلع لأن لك التحكم فيها (ملكيتها title) حتى تستلم المدفوعات.

أمر دفع زمنى Time draft... وهو فى الحقيقة أن المصدّر يمد المشترى بالائتمان لأن المدفوعات يمكن أن تكون بعد استلام السلع.

١- يجهز المصدّر كل مستندات الشحن وسحب أمر دفع على المشترى.

٢- يرسل بنك المصدّر هذه المستندات وأمر السحب إلى بنك المشترى.

٣- يمرر بنك المشترى هذه المستندات للمشترى الذى له الآن ملكية البضاعة.

٤- وبمجرد قبول المشترى كتابة لأمر السحب، فيجب أن يدفع خلال مدة زمنية معينة من تاريخ القبول (يمكن للمشترى تأخير الدفع بعدم قبول أمر السحب فى الحال).

أمر الدفع بتاريخ Date draft... وهى نفس خطوات أمر الدفع الزمنى ما عدا أن المشترى يجب أن يدفع فى التاريخ المذكور على أمر الدفع (لا يمكن للمشترى أن يؤخر الدفع بعدم قبوله لأمر الدفع).

خطابات التحصيل المباشرة Direct Collection Letters.... وهناك مشكلة تتعلق بأمر الدفع بالرؤية. وهى أنه بمرور الوقت من مكتبك، إلى بنكك، إلى البنـك المراسل ، إلى بنك المشترى ، إلى المشترى ، ٥ - ٧ أسابيع يمكن أن تمر قبل أن تحصل على مدفوعاتك. ولذلك فهناك أداة جديدة نسبيا للدفع أصبحت أكثر شيوعا، وهى خطابات التحصيل المباشر. وبهذه الخطابات يمكنك أن تحصل على مستحقاتك خلال ١٠ - ١٥ يوم من تاريخ خروج - أمر الدفع المسحوب draft من مكتب موجه شحنك الدولى . وهى تسمى "مباشرة" لأن موجه شحنك الدولى يستكمل أوراق العمل (على استمارات يزودها به بنكك) ويرسلها مباشرة (بالحامل الدولى) Via international courier إلى بنك عميلك. وتحتاج إلى بيانات بنكية معينة عن عميلك مثل اسم البنك، اسم الشارع، المدينة، والتليفون. وموجهو الشحن الدولى سيتقاضون حوالى ؟ ؟ جنيها لتناول خطاب التحصيل المباشر.

بالنسبة للشحنات إلى الشرق الأقصى، فخطابات الاعتماد هى العرف. وللشحنات إلى أمريكا اللاتينية، والشرق الأوسط والهند، فخطابات الاعتماد تستخدم فى معظم الأحيان. وبسبب المناخ السياسى الغير مستقر، فيوصى بحصولك على خطاب اعتماد معزز على بنك مصرى عند الشحن إلى أفريقيا.

من الأخطاء الشائعة فى خطابات الاعتماد أن المصدرين يفترضون أن صدور خطاب اعتماد من البنك، معناه أنه جيد. "خطاب الاعتماد هو جيد مثل البنك الصادر منه". إذا يجب على البنك المصرى التحقق من ائتمان البنك الأجنبى المُـصدِر للخطاب.

أولا: أن المصدرين لا يقرأون خطابات اعتمادهم، **ثانيا:** وعندما يقرأ وها لا يفهموها، إنهم لا يفهمون الرموز والشروط، لذلك يفاجأوا فى معظم الأحيان بالخصومات التى تؤخذ من شيك متحصلاتهم. فهم لا يعرفون بكيفية التحديد فى الخطاب عمن يقوم بدفع كل الأتعاب. هناك فرق كبير بين F.O.B و C.I.F وأنها تحدد عما إذا كان البائع أو المشترى يدفع رسوم الشحن ومن أى نقطة إلى أى نقطة، وأيضا من يمتلك السلع خلال العبور.

لذا فمن النصائح: اقرأ خطابات الاعتماد بمجرد استلامها لتحديد مدى إمكانيتك تنفيذ كل شرط مذكور فى الخطاب، وأنه باستلامك لخطاب الاعتماد لا يعنى أنه يجب أن تتعايش مع محتوياته.

وأخيرا هناك فرق بين خطاب الاعتماد التجارى، وخطاب الاعتماد المنتظر stand by L/c فخطاب الاعتماد التجارى يتضمن أوراق عمل كثيرة ومسئولية للمصدرين لأن خطاب اعتماد جديد يجب أن يصدر إلى كل عملية شراء منفصلة. أما خطاب الاعتماد المنتظر فيزودك بمظلة مستمرة من الحماية للمصدرين الذين يبيعون على نصوص مفتوحة Open terms على بينة بأنهم يستطيعون التحصيل من البنك فى أى وقت لا يستطيع المشترى أن يقوم بالدفع.

وقد استقبلت خطابات التحصيل المباشر استقبالا حسنا لأن العميل ليس عليه أن يدفع أى نقود مقدما مثل خطاب الاعتماد. وهى تفيد المُصدِّر فى سرعة استلام مستحقاته.

ولا يمكن استخدام خطابات التحصيل المباشر فى بعض الدول، هذا بالإضافة، إلى أنه لا يوصى بهم لشحنة لعميل لأول مرة.

حساب مفتوح Open Account..

فأنت تشحن البضاعة، ترسل المستندات الضرورية للمشترى وتنتظر الدفع ويجب أن تتحقق من درجة ائتمان المشترى قبل الموافقة على تلك الطريقة من الدفع. والبنوك لا تدخل طرفا فى تلك الصفقات حيث أن المصدر يموّل الصفقة.

ويوصى بأن تستخدم أحد المقولات التالية للحساب المفتوح :

الدفع يجب أن يكون بشيك مسحوب بالدولار الأمريكى مثلا ويدفع عن طريق البنك فى مصر أو الدفع يجب أن يُجرى (بالبريد أو الفاكس) بالتحويل إلى (اسم وعنوان بنكك المحلى أو بنك له قسم دولى) للإيداع لحساب (رقم) ذاكرا رقم الفاتورة.

المبيعات بالأمانة Consignment Sales

أنت تشحن البضاعة إلى موزع أجنبى الذى سيبيع البضاعة. وببيع البضاعة، سيرسل إليك الموزع المدفوعات (أنت تحتفظ بحق ملكية السلع حتى تباع). وعليك أن تتحقق من سمعة ودرجة ائتمان الموزع الأجنبى قبل إرسال أى بضاعة.

بعض الاعتبارات عندما تقرر طريقة الدفع

إذا كنت تصدر إلى أوربا وتعمل بعض التحقق من درجات الائتمان على المشترى لأول مرة، فإن خطاب التحصيل المباشر هو من المؤكد أحسن اختياراتك. يجب أن تكون على بينة من أن بعض المستوردين (مثلا فى ألمانيا) سيصدمون بإهانتهم إذا اقترحت عليهم فتح خطاب اعتماد.

ومعظم التجارة بين أمريكا وغرب أوربا لا تقوم على أساس خطاب الاعتماد لأن البائعين لديهم ثقة في كل من المشترين والاستقرار السياسي في تلك الدول – ذلك ما يلاحظه أحد المصرفيين الأمريكيين.

ويقول ملاحظون أمريكيون آخرون ان المشترى قد يرغب فى الشراء لمدة عام أو أطول، أو إصدار تعهد مضمون من بنك محلى، او فتح خطاب اعتماد بأوامر دفع مدتها عام، والتى ليست قابلة للخصومات من بنك الاحتياطى الفيدرالى الأمريكى (فى حالة المصدر الأمريكى). وفى هذه الحالات ينصح الملاحظون بنقل مخاطر الائتمان إلى طرف ثالث مثل Factors (ضمان مخاطر الصادرات) أو Forefaiters (وهم المخصمون التجاريون حيث يقومون بشراء مجموعة من الأوراق المالية عادة ما تكون أوراقا تجارية كالكمبيالات أو السندات أو أى أوراق أخرى قابلة للتداول بشكل حر، حيث يتم سحب أداة الدين من قبل المصدّر ويقبل بها المستورد. ويقوم بنك المستورد كطرف ثالث – بضمان هذه الأوراق دون أى قيود – باحتجاز فائدة معينة فى شكل خصم عند سعر متفق عليه، وذلك لكل فترة الائتمان التى تغطيها تلك الأوراق المالية، حيث يقوم المخصم بأداء قيمة هذه الأوراق بعد الخصم للمصدر نقدا، ويأخذ على عاتقه مسئولية مطالبة المستورد بهذا الدين – وهنا لا يمكن الرجوع على المصدر فى حالة عدم قيام المستورد بدفع المبلغ المستحق). أو أعتبر التمويل بعدم الرجوع إلى Non-recourse financing، أو قروض مضمونة. وهناك الأقسام الدولية بالبنوك تختار الأنسب، وكما يذكر لاحقا فى موضوع كيف يمكن أن أقلل من مخاطرتى، حيث تعرض معنى Factors. أما بخصوص Forefaiters فهو أسلوب أوربى للعمل التجارى يتضمن خصومات على سلسلة من طلبات الدفع، عادة للدفع على مدى ٥ – ٧ سنوات (بدون الرجوع على المصدّر – وذلك فهى تجرى على صفقات مضمونة من بنك أو وكالات تجارية). وعموما فهذا الأسلوب بدأ دخوله إلى أمريكا حديثا، وهو ببساطة سوق ثانوى لأوراق تجارية مضافا إليها ضمان مصرفى، وحيث كان يجرى سابقا مع دول أوربا الشرقية والاتحاد السوفيتى.

ب- ما هى العملات التى يجب أن تُدفع لى ؟

يمكنك أن تذكر أسعارا حصصية Quote price وطلب الدفع بالدولار الأمريكى، وذلك يلقى الحمل والمخاطرة على المشترى لعمل تبادل العملات. وإذا طلب المشترى الدفع بعملة أجنبية مخالفة، أستشر القسم الدولى فى بنكك التى سينصحك بما يجرى من مخاطر التبادل الأجنبى.

جـ- كيف يمكن لبنك به نشاط دولى أن يساعدنى ؟

ستكون الإدارة الدولية ببنكك ذات قيمة كبرى لك فى المغامرات التصديرية. فإذا لم يكن به إدارة دولية، فأنظر فيما إذا كانت له علاقة مع بنك أكبر الذى سيساعدك بالأنشطة التمويلية المتعلقة بتصديرك. ولذا يمكنك أن تختار العمل مباشرة مع الإدارة الدولية لبنك تجارى كبير أو غير مباشر من خلال بنكك الخاص.

الخدمات التى تقدمها الإدارة الدولية لبنك تتضمن:

١- الإمداد بخدمات التبادل الأجنبى Foreign exchange service .. فالتجار المحترفون Traders سيزودونك بالمعلومات الجارية الخاصة بصفقات العملة، ويمكن مساعدتك فى التحوط ضد مخاطر تقلب أسعار الصرف.

٢- مساعدتك فى تمويل مبيعاتك التصديرية

أ- خطابات الاعتماد

ب- متحصلات مستندية

جـ- قروض مباشرة وضمانات تمويلية

د- ضمانات رأس مال تشغيلى

٣- الاشتراك فى برامج التأمين التصديرية

أ- شركات التأمين التصديرية

ب- شركات ضمان مخاطر الصادرات

جـ- مؤسسات الاستثمار الخاصة فيما وراء البحار

٤- عمل ترتيبات مع بنوك (مراسلة) فيما وراء البحار... لتسمح لهم بقبول شيكات بمعاملات أجنبية للدفع فى الحال إليك، معطية لك تدفقا نقديا متحسنا وضامنين أسعار الصرف الجارية.

٥- القيام بتحريات عن ائتمان المشترين الأجانب

٦- تقديم مساعدة ائتمان لمشتريك الأجنبى.... هذا إضافة إلى التحقق مما إذا كان البنك ذو توجه لمساعدة الأعمال التجارية الصغيرة، وعما إذا كان مشتركا فى برامج حكومية، وأن له نقاط قوية فى قطاع صناعى معين. فإذا كنت ناظرا للعمل مع بنك لأول مرة، استخدم شبكة عمل المصادر للتوصيات / النصيحة. وهذه المصادر يمكن أن تشمل موجهى الشحن الدوليين، الهيئات التجارية، والغرف التجارية، غرف الأعمال المحلية ومصدرين آخرين.

د- هل هناك تمويل متاح للمصدرين الصغار ؟

قد تحتاج للحصول على تمويل لمساعدتك فى توسيع عملياتك التصديرية أو لإمداد شريكك الأجنبى بالائتمان. وهناك العديد من البرامج المتاحة للمصدرين للحصول على تمويل لاجراء بحث وامداد بالائتمان. وبعض البرامج تعمل من خلال بنوك تجارية. وبينما لا عليك أن تعرف كل التفاصيل خلف هذه البرامج، فيجب أن تكون على بينة من وجودهم لكى تبادر بمناقشات مع بنكك (أتصل بقسم التجارة الدولية بوزارة التجارة؟)، وفى النموذج الأمريكى، الآتى:

إدارة المشروعات الصغيرة Small Business Administration (SBA)

تقدم هذه الإدارة للمصدرين الكامنين، المساعدة المالية، والمساعدة فى تنمية العمل التجارى ، وفى الولايات المتحدة الأمريكية فهى تضمن إلى حوالى ٩٠% من قرض المؤسسة الخاصة المقرضة حتى حوالى ١٥٥ر٠٠٠ دولار وإلى حوالى ٨٥% لكميات بحد أقصى ٧٥٠ر٠٠٠ دولار. والنوعية الخاصة من برنامج القروض للاستخدام تتوقف على الأغراض التى ستستخدم فيها الأرصدة والاستحقاق الضرورى لضمان السداد. ومن هذه البرامج الآتى :

برنامج القرض التجارى المعتاد Regular Business loan Program

والأرصدة من هذا البرنامج يمكن أن تستخدم للحصول على الأرصدة الثابتة الضرورية لبداية العمل التجارى up–Start أو توسعة لأغراض عامة لرأس المال التشغيلى. والتأهيل لذلك eligible يجب على المؤسسة أن تطابق معايير حجم إدارة المشروعات الصغيرة للصناعة التى ستمارس فيها النشاط.

خط الائتمان الدائر التصديرى Export Revolving Line of Credit

ويمكن استخدام هذا الخط فى اختراق أو تنمية سوق أجنبى و / أو تمويل العمالة والمواد لانتاج ما يُـعدُّ للتصدير، والنصيحة والخدمة التسويقية التصديرية من الفنيين، والسفر الخارجى التجارى. والاشتراك فى المعارض التجارية هى أمثلة للنفقات المسموح بها فيما يتعلق بتنمية واختراق سوق تجارى أجنبى (وهذا البرنامج أساسى لتمويل الإعداد للتصدير).

(برنامج الضمان المشترك)

وهو برنامج للضمان المشترك لمصدرى الأعمال التجارية الصغيرة وشركات التجارة الخارجية. وهو يضمن تغطية ٨٥% من القرض فى المدى ٢٠٠٫٠٠٠ دولار إلى ١٫٠٠٠٫٠٠٠ دولار. وتوجهاته إلى تمويل العمالة والمواد المطلوبة للتصنيع أو تجارة الجملة للتصدير، ولاختراق وتنمية الأسواق الأجنبية (مثل النصيحة والخدمة التسويقية التصديرية من الفنيين، والسفر الخارجى التجارى، والاشتراك فى المعارض التجارية ... الخ) وتقديم الطلب لهذا التمويل، يجب أن يتأتى من بنك المصدر.

برامج بنك الاستيراد والتصدير (الأمريكى):

وهو أحد مصادر التمويل. وهو وكالة حكومية مسئولة عن مساعدة الشركات الأمريكية التصديرية فى تزويدها بالقروض والضمانات، والتأمين. وهناك العديد من برامج هذا البنك على سبيل المثال:

أ– ضمان رأس المال التشغيلى Working Capital Guarantee

وهو مصمم لمساعدة الأعمال التجارية الصغيرة فى الحصول على حاجتهم الضرورية الحاسمة لتمويل أنشطتهم التصديرية (مثل شراء المواد، المنتجات، عمالة الانتاج، تنمية الأعمال التجارية الخارجية، التسويق، الترويج، معارض التجارة فى الخارج). وسيضمن البنك ٩٠% من رأسمال القرض وكمية محدودة من الفائدة على قروض من بنك أمريكى. ويمكن أن تتقدم بطلب خلال المقرض التجارى أو مباشرة إلى بنك الاستيراد والتصدير. وبعض البرامج الأخرى لبنك الاستيراد والتصدير مصممة خصيصا لمساعدة الشركات فى تصدير السلع والخدمات الأمريكية.

ب- قروض مباشرة Direct Loand

وهى تُقدم للمشترين الأجانب للمنتجات الأمريكية. . وسيضمن البنك ٨٥ % من قيمة الصادرات الأمريكية، وإضافة لذلك، سيضمن أقل فائدة ممكنة تحت مظلة الاتفاقيات متعددة الأطراف مع منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية (OECD).

جـ- قروض وسيطة Intermediate Loans

وهى تمد للأطراف التى تمد قروضا للمشترين الأجانب للمنتجات الأمريكية.

د- الائتمان ذى المدى المتوسط Medium – Term Credit

وهو مصمم لمساعدة المصدرين الذين يواجهون منافسة أجنبية مدعمة رسميا. وهذا البرنامج يُمكــن البنوك التجارية من تقديم تمويل بمعدل فائدة ثابت عند أقصى انخفاض مسموح به للفائدة.

هـ- الائتمان للأعمال التجارية الصغيرة Small Business Credit

وهذا البرنامج يُمكن البنوك الأمريكية من تقديم قروض متوسطة المدى ثابتة سعر الفائدة إلى مؤسسات صغيرة لكى تمول مبيعاتها التصديرية. وأسعار الفائدة هى أدنى المستويات التى تسمح بها OECD. وعلى المشترى الأجنبى أن يدفع ١٥% مقدما من قيمة المبيعات، ويغطى القرض حتى ٨٥% من الباقى. ولكى تتأهل لذلك، فيجب على الشركة المصدرة أن تقابل تعريف SBA للأعمال التجارية الصغيرة. ولمزيد من المعلومات على برامج الائتمان للأعمال التجارية الصغيرة يجرى الاتصال بمكاتب بنك الاستيراد والتصدير، ت ٨٩٩٠ – ٥٦٦ – ٢٠٢ – ١

وتكلفة التقرير ١٠٠ دولار (مدفوعة مقدما)، وتأخذ ٦٠-٩٠ يوما لتجميعها. ولمزيد من المعلومات، الاتصال بإدارة التجارة الخارجية بمركز التجارة الدولى بمدينة...../ولاية .

٢- اسأل عميلك عن توصية مالية من بنكه. أيضا اسأل العميل عما إذا كان لديه أعمال تجارية فى مصر الآن ومع من (يمكنك الاتصال بالمؤسسات المصرية التى تقوم حاليا بالتصدير لتلك الدولة الأجنبية) وليس كل الشركات ستمدك بهذه المعلومات، ولكن نفاذ البصيرة Insights التى تتلقاها قد تكون مفيدة جدا.

٣- **بنك التصدير والاستيراد**... وهو مثال أمريكى لبنك عنده معلومات ائتمانية عن المؤسسات الأجنبية التى سبق التعامل معها، كما ان بوسعه الحصول على معلومات ائتمان عن المؤسسات الأجنبية من خلال شبكة عمله مع البنوك والمؤسسات التصديرية ولمزيد من المعلومات يمكن الاتصال بـــ:

Credit Information Services
EXIMBANK
811 Vermont Ave, N. W
Washington, D.C 20571 USA
Tel: (202) 566 – 4690

ويقوم بنك الاستيراد والتصدير بتقديم العديد من سياسات تأمين للائتمان إلى الأعمال التجارية الأمريكية، وهى:

١- **سياسة المشترى المفرد قصيرة الأجل** **Single – Buyer Policy**

وهى تمكن المصدر من تغطية شحنة منفردة أو شحنات متكررة لمشترى واحد تحت عقد مبيعات.

٢- **سياسات تصدير لمتعددى المشتريات** **Multi-Buyer Export Policies**

وهى مصممة لتمكن المصدرين الأمريكيين من امتداد شروط الائتمان للنواتج (تشمل سلع المستهلكين Consumer goods، قطع الغيار والمواد الخام مثل الفحم وما يشابهه) على مبيعات المدى القصير، عادة حتى ١٨٠ يوما. ولبعض المنتجات مثل (السلع الزراعية "صب bulk، المخصبات، سلع المستهلكين المعمرة وشبه الرأسمالية) تمنح الشروط حتى ٣٦٠ يوما.

كما أن هناك قروضا ائتمانية للسلع الزراعية الأمريكية Commodity Credit Programs :

١- برنامج ائتمان للمبيعات التصديرية Export Credit Sales Programs

وهو مصمم للإمداد بالتمويل للمحافظة على، والتوسع، وإرساء أسواق تجارية جديدة للمنتجات الزراعية الأمريكية.

٢- ائتمان الصادر Export Credit

وهو لحماية المخاطر للمصدرين أو المؤسسات التمويلية الأمريكية حينما يقدم ائتمان خاص لتمويل مبيعات الصادرات الأمريكية من السلع الزراعية. ولمزيد من المعلومات – وزارة الزراعة – قسم الخدمة الخارجية الزراعية (FAS).

هـ – كيف أستطيع أن أقلل من مخاطرتى ؟

سيناقش هذا القسم نوعان من المخاطر:

(١) مخاطر تجارية (عدم قيام المشترى بالدفع لك)

(٢) مخاطر تغير أسعار صرف العملات

أولا: المخاطر التجارية

أ- مصادر للتحقق من درجة الائتمان لمشتريك الأجنبى:

١- تقارير بيانات عن التجار العالميين (WTDR) وهى مثال التقارير الأمريكية التى تزود بمعلومات ائتمانية عن عميلك الأجنبى. وكيلك، او موزعك، ويقوم بتجهيزها خارجيا مكاتب الخدمات التجارية الأجنبية والأمريكية. وتشمل تلك المعلومات الآتى:

أ- السمعة المالية ومعلومات تاريخية عن المدفوعات.

ب-المراجع التجارية والائتمانية

ج- تقييم مناسبته كشريك تجارى

د- مؤسسات أجنبية وأمريكية التى تقوم بأعمال تجارية مع تلك المؤسسة

سياسات المدى المتوسط وتصدر على أساس حالة بحالة وهى عادة للسلع الرأسمالية، وتتراوح بين ١٨١ يوم إلى خمسة أعوام، ويتطلب من المشترى دفعة مقدما ١٥ % من المدفوعات.

وتصدر سياسات أخرى لتغطية خدمات، تشغيل تأجير تمويلى، وتمويل التأجير التمويلى، وتقدم السياسات أيضا للاستخدام عن طريق البنوك التجارية. وسياسة خطاب الاعتماد، على سبيل المثال، تؤمن مخاطرة عدم دفع بنك المشترى الأجنبى. وسياسات البنك متاحة أيضا لتغطية ائتمان المشترى الأجنبى – فى المدى القصير.

ب- الاشتراك فى برنامج تأمين ائتمانى للتصدير

سياسات برنامج التأمين على ائتمان التصدير

Export Credit Insurance Program Policies

وهو مثال أمريكى، حيث هناك البرامج العديدة لتزويد المصدرين بالتأمين السياسى (مثل عدم الدفع الذى مرجعه الحرب، الثورة، تغير سياسة) والتأمين التجارى (عدم قدرة المشترى على الدفع default) حينما وجب عليهم مد الائتمان إلى مشترى أجنبى. وتدار هذه البرامج من خلال هيئات من بينها بنك التصدير والإستيراد.

جـــ- ضمان مخاطر الصادرات (المقبوضات الأجنبية)

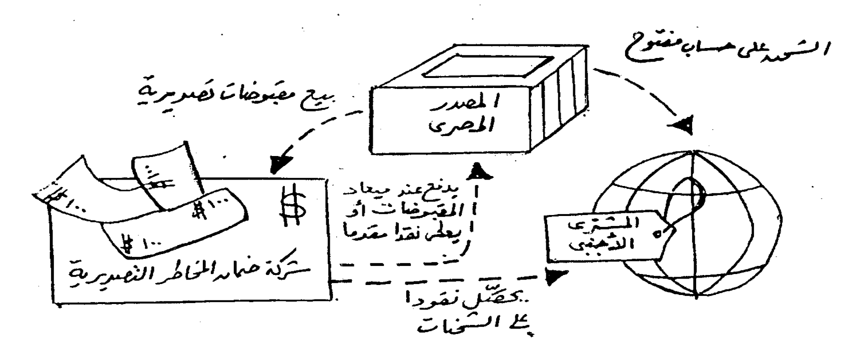
Factor Your Foreign Receivables

بعض الشركات (Factoring houses) والبنوك ستشترى ما تستلمه من حصيلة صادراتك بخصم بسيط (٢-٤% من القيمة الاسمية) وتأخذ مسئولية استلام المدفوعات من مشتريك الأجنبى. وهذه المؤسسات (Factors) تقوم بالعمل كما لو كانت إدارة ائتمانك، والمستورد يدفع لتلك المؤسسات، وليس للمصدّر. والترتيبات قد تجرى إما بالرجوع إلى "With recourse" (المصدّر ملتزم بالدفع ثانية لتلك المؤسسات إذا أفلس المستورد الأجنبى) أو "بدون الرجوع إلى" Without recourse (المصدر ليس عليه أى مسئوليات). وضمان مخاطر مبيعات صادراتك تسمح لك بالاستلام فى الحال لمستحقاتك، وبذلك تتجنب الوقت والنفقات المصاحبة للحسابات المقبوضة الأجنبية.

ومن مزايا ضمان مخاطر الصادرات عند فتح خطاب اعتماد، القدرة على شحن سلع فى حساب مفتوح بدون تحمل مخاطرة عدم حصولك على مستحقاتك. وفى الولايات المتحدة الأمريكية، فبدفع أتعاب قدرها أقل من ٢% من قيمة الشحنات الدولية، فإن المصدرين الأمريكيين يستطيعون حصولهم على مصفوفة من الخدمات، تشمل التحقق من الائتمان، تحصيل الفواتير، مسك دفاتر، ونقدا مقدما حتى ٩٠% من قيمة الشحنة.

وضمان مخاطر الصادرات ليس إجابة لكل مصدّر. فبجانب أتعاب الصفقة، والتى قد لا يمكن للبائع تحميلها للمشترى، فالحصول على نقودك، يمكن أن يأخذ ما بين ١ – ٢ أسبوع أطول عن خطاب فتح الاعتماد.

فكرة ضمان مخاطر الصادرات



وبينما تضمن مخاطر الصادرات المدفوعات إذا لم يستطع المشترى ذلك فالشاحن عموما مسئول عن السلع التى ترفض نتيجة لرداءة الجودة أو تأخير التسليم.

وعموما فالشركة الجديدة فى هذا الميدان، من المستحسن أن تتعامل فى خطاب فتح الاعتماد. وبالرغم من محاسن ضمان المخاطر فإن أسلوب التمويل له قصوره،

فبينما مؤسسات ضمان المخاطر تكون أموالها من تقييم مخاطر الائتمان، فهم عادة يتجنبون إجراء تعاملات تجارية فى دول نامية، وفى الدول ذات الاقتصاد أو السياسة المهتزة. كما أن هناك ما قد لا يشجع على ضمان المخاطر للشركة، إذ عموما ما يتحصلون على أموالهم خلال ٧٥ يوما بعد شحن السلع حينما تتولى عملية المخاطر - فعقد الشركة عادة ما ينص على أن المدفوعات خلال ٦٠ يوما.

ثانيا: مخاطر تغير أسعار صرف العملات

إذا كنت ستحصل على مستحقاتك بعملة أجنبية، يجب أن تكون على بينة من أن هذه العملة قد تُـخفض قيمتها أو تقل فيما يقابلها من دولار أمريكى قبل تحويله. يجب عليك استشارة الإدارة الدولية ببنكك التجارى. ومعظم البنوك ستساعدك فى التحوط ضد هذه المجازفة بالاتفاق فى شراء العملة الأجنبية عند سعر ثابت بدولارات أمريكية.

وكطريقة لحماية نفسك هى جمع معلومات عن مصادر بديلة، الطاقة الإنتاجية، وتسعير السوق، وحساسية الطلب، ونواحى أخرى تتعلق بكيفية تأثير تذبذبات العملة على أعمالك التجارية. من ذلك إجراء الترتيبات لتغطية مخاطر قيم الصفقات من وقت البيع (أو الشحن) إلى وقت الدفع أو تخاطر بفقدان الأرباح الانتقالية إذا زادت قيمة الدولار خلال تلك الفترة وذلك بإحدى الطرق التالية:

١- تأمين المخاطر التبادلية عن طريق وكالات تأمين ائتمانات التصدير - الحكومية وشركات التأمين الخاصة، ولو أنها مكلفة نسبيا.

٢- الحفاظ على فقرة بخصوص ثبات القيمة Maintenance – of – Value – Clause فى عقد البيع. فأولا: معدل سعر الصرف ثابت فى فاتورة البيع. فيجب أن ينص فى عقد البيع أنه إذا انخفضت قيمة عملة المستورد Devalued عن السعر الثابت فى الفاتورة، فإن السعر بعملة المستورد سيزداد طبقا لذلك. وهذا سلوك شائع فى الحالات التى فيها قوانين دولة المستورد تحظر على شركاتها القيام بالتزامات بالعملات الأجنبية.

٣- التحوط المتكامل Integrated Hedging: بأن يقوم المصدر بالتفاوض بخصوص الوقت للمسحوب عليه Time draft – مع بنك فيما يتعلق بعملة أجنبية. وفى ظل هذه الترتيبات فإن البنك يشترى Time draft عند معدل سعر صرف العملة السائد عند موعد استحقاق أمر الدفع. فإذا كان السعر الآجل Forward به خصم على سعر أمر الدفع، فإن النفقات الإضافية يجب أن تنضم Factored إلى سعر الناتج المصدر.

والمصدر الذى سيستلم مدفوعاته المستقبلية بالعملة الأجنبية يمكن أيضاً أن يتحوط بالحصول على قرض بعملة المستورد مساو لمتحصلات المصدّر من العملة الأجنبية. وفى الحال يحوّل المصدّر إجراءات القرض إلى دولارات، وبمجرد استلامه المدفوعات ، يستخدم الأرصدة فى سداد قيمة القرض، التى، إذا أمكن، أن يجرى اضافتها Factored إلى السعر فى الفاتورة المطلوبة من العميل. وعموما إعمل على الاستفادة من مناطق التجارة الحرة لتقليل نفقات الإنتاج.

٤- كن جاهزا للتعامل فى عملات أجنبية. فتقييد نفسك فى مدفوعات بالدولارات الأمريكية يستطيع أن يزيل ما يصل إلى ٦٠% من المشترين الأجانب ويجعل منتجاتك أقل جاذبية.

٥- أشرك شريكك فى البنك الدولى فى عقود مبيعاتك مبكرا كلما أمكن. واجعلهم يقيمون بنوكا أخرى فى الصفقة والأتعاب، كما أنهم يفهمون ظروف السوق ويجهزون برامجهم تبعا لذلك.

وعموما فاستخدام المشتقات Derivatives يمكن أن يكون من الوسائل الممتازة لإدارة المخاطر التمويلية، وارساء قواعد الأسعار التنافسية، واستقرار الهوامش الربحية فى عالم اللايقين لأسعار الصرف Exchange Rates، أسعار الفائدة Interest rate، وأسعار السلع Commodity Prices. فبزيادة المنافسة غدا تصبح إدارة المخاطر مطلبا عاجلا أكثر من أى وقت مضى. والمصدرون الذين يتبعون هذا المنهج سيكونون الفائزين فى عالم جديد دائم التغير، فالمخاطرة لا يمكن الهروب منها ولكن يمكن إدارتها. فالحياة كلها إدارة مخاطر، وليس إزاحتها، ومن هنا كانت أهمية المشتقات.

ولكن كان للمشتقات عالميا سمعة سيئة فى الصحافة لارتباطها بخسائر للعديد من الشركات ، وصناديق الاستثمار وسندات المحليات التى ضورب بها Speculated بالمشتقات ، وقد علق أحد الأمناء الماليين لإحدى الشركات الأمريكية فى هذا الصدد بقوله "إذا لم نتحوط فكأننا نضارب". فالمشتقات ببساطة هى عقود مستقبلية تعطى طرفا الحق فى أصل asset عند نقطة مستقبلية ، وهذا الأصل يمكن أن يكون عملة أجنبية، أسهم، أو سعر سلعة. فالمشتقات كأحد أشكال الخيارات Options هى شكل من العقد المستقبلى التى يمكن للمشترى أن يقرر من عدمه شراء أو بيع الأصل موضع التبادل خلال زمن متفق عليه. فالمصدر إلى اليابان الذى يتوقع استلام مدفوعات محددة من الين اليابانى لمنتجاته المصدرة فى فبراير، على سبيل المثال، يمكن أن يدخل فى خيار يسمح له بتنفيذ صلاحيات العقد الخيارى إذا كانت أسعار صرف الين خلال فبراير أقل مما هو متوقع. أو يسمح لهذا العقد بانهائه دون تنفيذه إذا كانت أسعار الصرف تبين أنها أعلى مما كان متوقعا لها.

السعر، العروض السعرية، شروط البيع
هى مفاتيح النجاح التصديرى

- التكاليف
- طلب السوق
- المنافسة



اعتبـــارات سعـــرية

١- عند أى سعر ستبيع المؤسسة سلعتها فى السوق الأجنبى؟

٢- هل السعر الأجنبى يعكس جودة السلعة؟

٣- هل السعر تنافسى؟

٤- هل ستقوم المؤسسة بمتابعة اختراق السوق أو أهداف سعرية لاجتذاب السوق Market Skimming Pricing ؟

٥- ما هى نوعية الخصم (trade ، نقدا ، كماً) ومسموحات allowances (اعلانات، مفاضلات trade – off) التى يمكن للمؤسسة تقديمها للعملاء الأجانب Foreign customers ؟

٦- هل ستختلف الأسعار باختلاف الشريحة السوقية؟

٧- ما هى الخيارات السعرية المتاحة إذا زادت أو قلت تكلفة المؤسسة؟ وهل الطلب فى السوق الأجنبى مرن أو غير مرن؟

٨- هل الأسعار سينظر إليها من قِبل الحكومة الأجنبية كسعر مناسب أوإغراق Exploitative؟

٩- هل قوانين الإغراق فى الدولة الأجنبية تكون مشكلة؟

والمكونات التقليدية لتحديد التسعير المناسب هى التكاليف، طلب السوق والمنافسة.

التكاليـــف

إن حساب التكاليف الفعلية لإنتاج سلعة وإحضارها إلى السوق أو التزويد بخدمة هو العنصر الأساسى فى تحديد عما إذا كان التصدير ممكن ماليا. والعديد من المصدرين الجدد يحسبون سعر تصديرهم بطريقة Cost - Plus . فالمصدر يبدأ بتكلفة التصنيع المحلية، ويضيف إليها الإدارة، الأبحاث والتطوير، النفقات الثابتة، وقنوات الشحن (F. F)، وهوامش ربح الموزع، والرسوم الجمركية وربح المصدِّر. وصافى التأثير لهذا المنهج من التسعير قد ينتج عنه ارتفاع سعر التصدير إلى مدى غير تنافسى. فإذا كانت السلعة التصديرية لها نفس سعر المصنع مثل السلعة المحلية، فإن السعر النهائى للمستهلك سيكون عاليا بدرجة كبيرة.

وهناك منهج أكثر تنافسية لدخول السوق، وهو ما يسمى تسعير التكلفة الحدية وهو منهج يعتبر النفقات المباشرة out-of-pocket لإنتاج وبيع السلع للتصدير عند حد لا يمكن معه تحديد السعر بدون حدوث خسارة. فعلى سبيل المثال، فالسلع التصديرية يمكن أن تعدّل للسوق التصديرى لتتواءم مع الأحجام المختلفة، والنظم الكهربائية ، أو البطاقات الغلافية. فالتغيرات فى هذا الشأن قد تزيد التكاليف.

وعلى الجانب الآخر، فالسلعة التصديرية قد تكون نسخة محورة إلى درجة تحتية Stripped – down version من السلعة المحلية، وبالتالى تكون التكلفة أقل. أو إذا أمكن انتاج السلع الإضافية بدون زيادة فى التكلفة الثابتة، فالتكلفة الزائدة Incremental cost لإنتاج سلع إضافية للتصدير ستكون أقل من متوسط تكلفة الإنتاج السابقة للسوق المحلى.

والتكاليف الإضافية المصاحبة للمبيعات التصديرية تشمل:

١- أبحاث السوق، والتأكد من الائتمان.

٢- السفر للأعمال التجارية business travel.

٣- طوابع البريد الدولية، والبرقيات، والتليفونات.

٤- تكاليف الترجمة.

٥- العمولات، رسوم التدريب، وتكاليف أخرى تشمل الممثلين الأجانب.

٦- المستشارين، F. F.

٧- تعديلات السلعة والتعبئة الخاصة.

وبعد الوصول إلى التكلفة الفعلية التصديرية يتعين على المصدر تقدير سعر المستهلك فى السوق الأجنبى.

وكما فى السوق المحلى ، فالطلب فى السوق الأجنبى هو المفتاح لتحديد الأسعار. فما الذى يحمله السوق لسلعة أو خدمة معينة؟

لمعظم السلع الاستهلاكية Consumer goods، فإن الدخل الفردى هو مؤشر جيد لقدرة السوق على الدفع. إلا أن بعض السلع مثل "Levis" لها طلب قوى حتى أن انخفاض الدخل الفردى لن يؤثر على سعر بيعهم. ولكن، فى معظم الأسواق التى بها الدخل الفردى شديد الانخفاض، فإن تبسيط السلعة لتقليل سعر البيع قد يكون هو الإجابة.

كما يجب على المؤسسة أن تضع فى اعتبارها أن قيم العملة تُبدِّل alter من امكانية الحصول على سلعتها. لذلك، فالتسعير يجب أن يتواءم مع التذبذبات الشاردة wild فى العملة، والقوة النسبية للدولار، ما أمكن. كما يجب على المؤسسة أن تعتبر ماهية العملاء Who the customers. فعلى سبيل المثال، إذا كان عملاء المؤسسة الرئيسيين فى بلد نام – هم الخبراء الأجانب والشرائح العليا من المجتمع، فالسعر العالى قد يُعتد به حتى لو كان متوسط الدخل الفردى منخفضا.

نموذج حساب تكلفة السلعة (Product)

باستخدام منهج التكلفة الزائدة Cost – Plus

	البيع المحلى	البيع للتصدير
	جنيه مصرى	
سعر المصنع	٧,٥٠	٧,٥٠
الشحن الداخلى domestic freight	٠,٧٠	٠,٧٠
	٨,٢٠	٨,٢٠
مستندات التصدير		٠,٥٠
		٨,٧٠
شحن بحرى وتأمين		١,٢٠
		٩,٩٠
رسم استيراد (١٢% من تكلفة ميناء الوصول Landed cost)		١,١٩
		١١,٠٩
التمريك لأعلى markup لبائع الجملة (١٥%)	١,٢٣	
	٩;٤٣	
التمريك لأعلى للمستورد / الموزع (٢٢%)		٢,٤٤
		١٣,٥٣
التمريك لأعلى للتجزئة (٥٠%)	٤,٧٢	٦,٧٧
	١٤,١٥	٢٠,٣٠

المنافســـــة

فى السوق المحلى، القليل من المؤسسات لها حرية تحديد الأسعار، بدون التقييم الحريص للسياسات السعرية لمنافسيهم. وهذه النقطة هى أيضا صحيحة فى التصدير، وتزداد تعقيدا بالحاجة إلى تقييم الأسعار التنافسية فى كل سوق تصديرية ينوى المصدر دخولها.

وحين يتواجد العديد من المنافسين فى سوق أجنبى معين، فليس للمصدر خيار كثير، ولكن عليه مماثلة السعر الجارى أو حتى أقل منه لارساء نصيبه من السوق. فإذا كانت سلعة المصدر أو خدمته جديدة للسوق الأجنبى، فقد يمكنه فعليا من تحديد سعر أعلى مما يتقاضاه فى السوق المحلى.

الخلاصة التسعــيرية

١- حدد الهدف فى السوق الأجنبى.

٢- احسب التكلفة الفعلية للسلعة التصديرية.

٣- احسب سعر المستهلك النهائى.

٤- قَــيِّــم الطلب السوقى والمنافسة.

٥- اعتبر تعديل السلعة لتقليل سعر التصدير.

الفواتير التجارية التفصيلية Pro-Forma Invoices وهى ليست لأغراض الدفع ولكنها تخصيصات quotations ضرورية فى شكل فاتورة. ويجب أن تشمل Pro-forma على عبارة تشهد بأنها صحيحة وحقيقية، وكذلك عبارة تشير إلى بلد المنشأ للسلعة، كما يجب أن تكون مُعلَّــمة بوضوح جدا "Pro-. forma Invoice" وهذه الفواتير هى فقط نماذج على المشترى استخدامها عند طلب رخصة استيراد أو الحصول على أرصدة. ومن حسن العمل good business تضمين هذه الفاتورة مع أى تخصيصات دولية حتى ولو لم تطلب. وعند تحضير فواتير التحصيل النهائية، عند وقت الشحن، فمن النصائح الاتصال بوزارة التجارة أو أى مصادر معتمدة أخرى لمعرفة عما إذا كان هناك حاجة لفواتير خاصة قد يتطلبها الموقف فى دولة الوصول.

ومن المهم جدا أن العروض السعرية Price quotations تذكر بوضوح، وأنها قابلة للتغير بدون أى إخطار. فإذا كان هناك سعر خاص متفق عليه أو ضُمِن بمعرفة المصدِّر، فيجب أن يذكر الفترة الزمنية التى يسرى فيها هذا العرض.

وتحت كل الظروف الممكنة، فعلى المصدِّر تخصيص السعر باليورو أو الدولار الأمريكى، إذ بذلك يزيل مخاطرة تقلبات معدل تبادل العملة والمشاكل المتعلقة بتحويل العملة (وفى حيثية للمصدر courtsey فيمكن تضمين Pro-Forma Invoice ثانية بالعملة الأجنبية للمشترى).

وفيما يلى صورة من نموذج طلب فتح خطاب اعتماد ضد المستندات غير قابل للإلغاء من أحد البنوك الكبرى الأمريكية.

Pro Forma Invoice نمـــوذج لـ

فاتورة تجارية تفصيلية أمريكية

Sample Pro Forma Invoice

المصدر

Tech International
1000 J Street, N.W.
Washington, DC 20005

Telephone 202-555-1212 | Fax 202-555-[illegible]

PRO FORMA INVOICE

Date. Sept. 20, 1993

To: Gomez Y. Cartagena المستورد
Apdo. Postal 77
Bogota, Colombia

Your Reference: Ltr., Jan. 6, 1991

Our Reference: Col. 91-14

We hereby quote as follows

Terms of Payment: Letter of Credit
Terms of Sale: CIF Buenaventura

Quantity	Model	Description	Unit	Extension
[illegible]	2-50	Separators in accordance with attached specifications	$14,750.00	$44,250.00
[illegible]	14-40	First-stage Filter Assemblies per attached specifications	$ 1,200.00	$ 3,600.00
3	custom	Drive Units – 30 hp each (for operation on 3-phase 440 v., 50 cy current) complete with remote controls	$ 4,235.00	$12,705.00

TOTAL, [illegible] Washington, D.C. domestic packed.................. $60,555.00
Export processing, packaging, prepaid inland freight to Dulles International Airport & forwarder's handling charges FOB Dulles Airport, Virginia ...و U.S.A.................. $63,670.00
Estimated air freight and insurance.................. $ 2,960.00
[illegible] CIF Buenaventura, Colombia ......أمريكا الجنوبية.................. $66,630.00

Estimated gross weight 9,360 lbs.	Estimated cube 520 cu. ft.
Export packed 4,212 kg.	Export packed 15.6 cu. meters

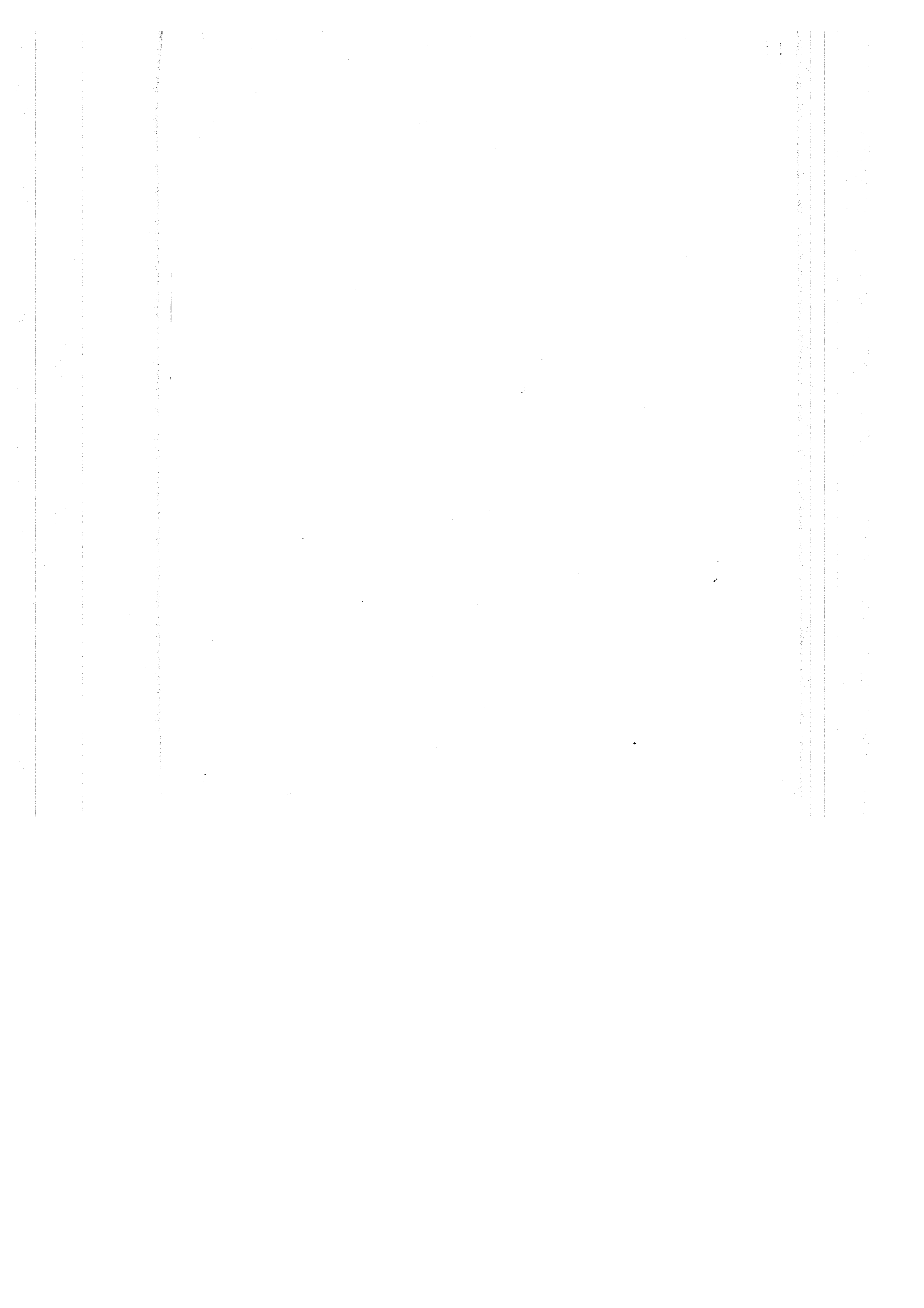
PLEASE NOTE

[illegible] prices quoted herein are U.S. dollars.

Prices quoted herein for merchandise only are valid for 60 days from this date.

Any changes in shipping costs or insurance rates are for account of the buyer.

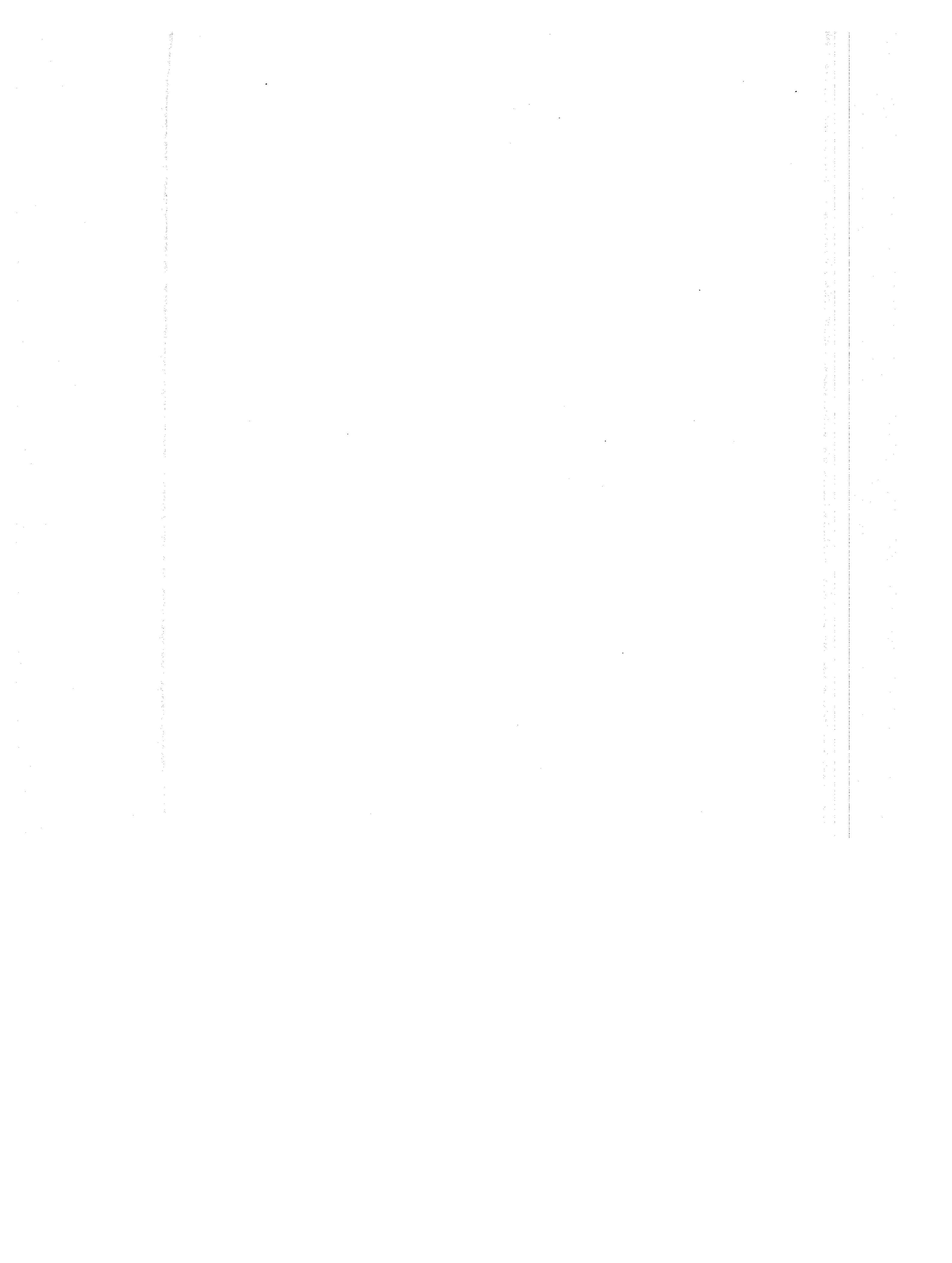
[illegible] We estimate ex-factory shipment approximately 60 days from receipt here of purchase order and letter of credit.



نمـــــوذج

طلب فتح خطاب اعتماد

وشرح لبنوده حسب الأعراف الدولية





DOCUMENTARY CREDIT APPLICATION

BANK OF BOSTON

THE FIRST NATIONAL BANK OF BOSTON
P.O. BOX 1763 BOSTON, MA 02105

Date ❶ Applicant's Reference No. ❷

For Bank's use only
Party No. Letter Type

PLEASE OPEN AN IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT UNDER THE TERMS SET FORTH BELOW

Letter of Credit to be sent by: ❸ ☐ Mail ☐ Airmail ☐ Airmail with Preadvice Cable
☐ Express Mail ☐ Full Text Cable ☐ Courier (limited availability)

Expiry Date: ______ (Date) in ______ (City and Country) ❹

Account Party (Applicant) ❺	Beneficiary ❻
Advising Bank (If beneficiary specifies bank) ❼	Amount ❽ (Include Currency if not U.S. Dollars) Drafts at: ❾ ☐ sight ☐ time (specify tenor below) Tenor: (Standard maximum for time drafts is 180 days)

Partial shipments: ☐ allowed ☐ not allowed ❿
Transshipments: ☐ allowed ☐ not allowed
(Specify any restrictions in Special Instructions under OTHER TERMS AND CONDITIONS on pg. 2)

Shipment from ⓫ ______ to ______	Terms: ⓭ ☐ FOB ☐ C&F ☐ CIF ☐ other ______
Shipment: on or before ⓬ ______ (or) between ______ & ______	Named point ______ Insurance to be effected by: ☐ buyer ☐ seller

Covering shipment of: (Please be brief) ⓮

(Purchase order numbers may be included for reference only. Any purchase order itself is not an integral part of the letter of credit.)

SPECIFY DOCUMENTS TO BE PRESENTED, AND TERMS AND CONDITIONS, ON NEXT PAGE

THE OPENING OF THIS CREDIT, SUBSTANTIALLY IN THE FORM REQUESTED HEREIN, IS SUBJECT TO THE TERMS AND CONDITIONS AS SET FORTH IN THE COMMERCIAL LETTER OF CREDIT AND SECURITY AGREEMENT APPEARING HEREIN TO WHICH WE AGREE.

______
(Authorized Signature)

DOCUMENTS REQUIRED FOR SETTLEMENT:

15 ☐ Signed commercial invoice: original and ... copies

16 ☐ Special customs invoice and ... copies

17 ☐ Insurance certificate or policy covering not less than 110% of the CIF value of the goods plus war and mine risk (If insurance to be effected by the seller)

18 ☐ Packing list: original and ... copies

19 ☐ Certificate of origin and ... copies

PRIOR APPROVAL IS REQUIRED FOR OCEAN SHIPPING DOCUMENTS NOT CONSIGNED TO ORDER OF THE FIRST NATIONAL BANK OF BOSTON

20 ☐ Full set of clean on board ocean bills of lading consigned to order of ...

21 ☐ Air waybills consigned to ...

22 ☐ Copies of truck bills of lading consigned to ...

23 ☐ Other shipping document: ... Consigned to: ...

24 Bills of lading / air waybills to be marked: ☐ freight prepaid ☐ freight collect (Payable at destination)
Notify: ...

25 ☐ Beneficiary's certificate stating ...

26 ☐ Other documents ...

OTHER TERMS AND CONDITIONS:

27 ☐ Transport document must indicate the beneficiary as the consignor of the goods

28 ☐ Letter of credit is transferable

29 ☐ All bank charges outside the United States for account of the ~~beneficiary~~ applicant الطالب

30 ☐ All bank charges other than the opening bank's for account of ~~beneficiary~~ applicant

31 ☐ Special instructions: ...

If documents are to be forwarded in more than one airmail you must specify this in the Special Instructions.
Documents to be presented within 32 ... days after shipment; but within validity of the credit.
(If number of days not specified 21 will be inserted.)

Unless otherwise stipulated, Bank of Boston may designate the drawee bank.

ADDITIONAL DOCUMENTS/OTHER TERMS AND CONDITIONS:



COMMERCIAL LETTER OF CREDIT AND SECURITY AGREEMENT

Application" means the written application by the Customer to the Bank or the issuance of a letter of credit and includes all modifications made with the Customer's written or oral agreement or consent.

Bank" means The First National Bank of Boston and includes its overseas branches.

Collateral" includes all property in which the Bank at any particular time as a security interest and the proceeds thereof.

"Credit" means a commercial letter of credit issued pursuant to the Application, including any amendments or modifications of such Credit.

"Customer" means the party or parties signing the Application jointly and severally if more than one.

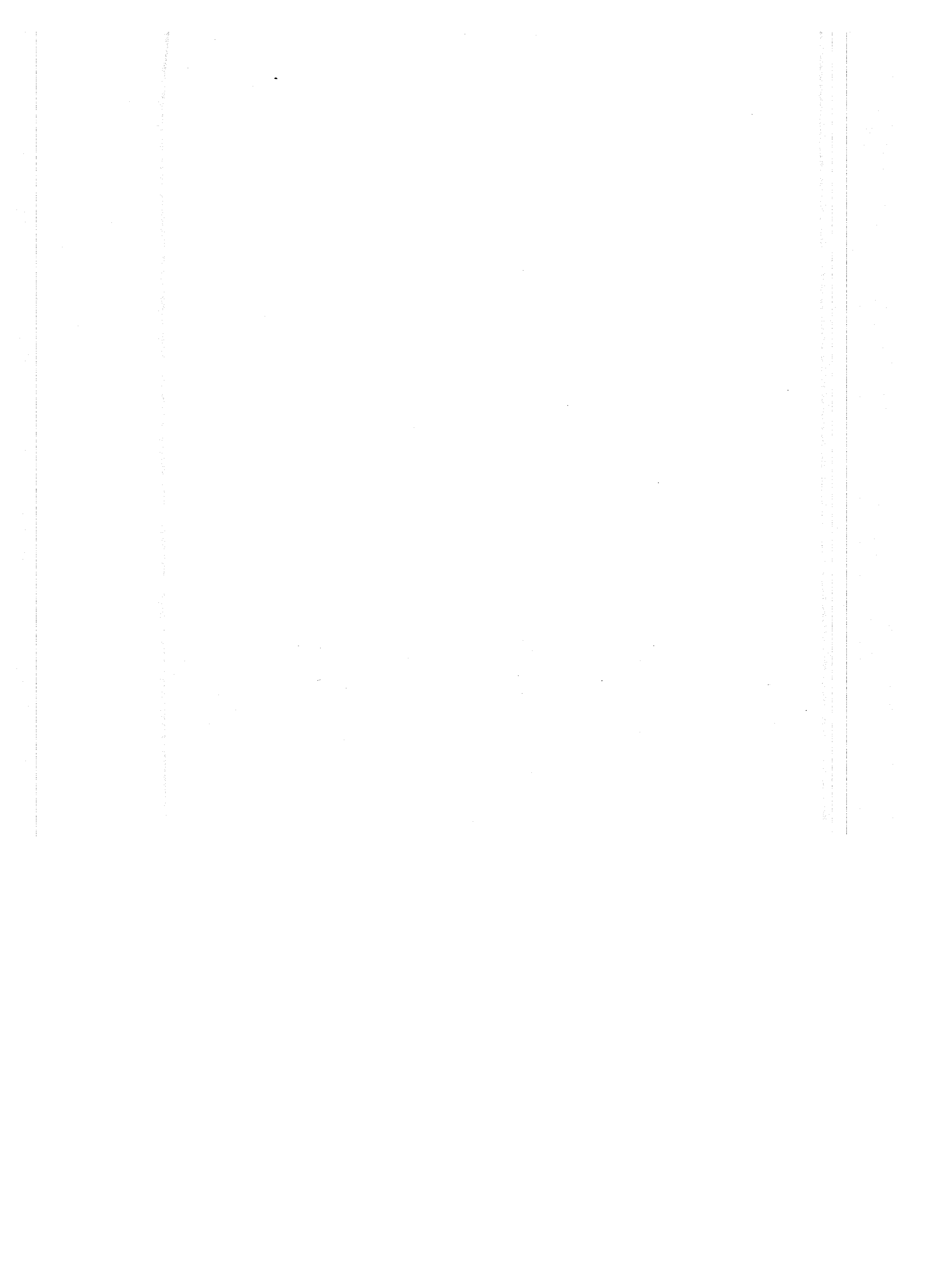
"Uniform Customs and Practice" means the "Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1983 Revision), International Chamber of Commerce, Publication No. 400", and any subsequent revisions thereof approved by the International Chamber of Commerce.

---

n consideration of the Bank opening at the Customer's request, a Credit, he Customer hereby agrees with the Bank as follows:

The Customer will pay the Bank, in United States currency, the amount of each drawing under the Credit, together with interest, commissions, all customary charges and all other disbursements or payments by the Bank pursuant to the Credit or this Agreement, such payment to be made (a) on demand n the case of each drawing at sight, with interest from the date of payment under the Credit to the date of payment by the Customer to the Bank, (b) in time for cover to reach the place of payment in the course of ordinary mai not later than one business day prior to maturity in the case of each acceptance. If a drawing is payable in foreign currency, the Customer shall pay the Bank the equivalent of the amount of such drawing in United States currency, at the Bank's then selling rate for cable transfers to the place of payment or to the place of the Bank's settlement of its obligation, as the Bank may require. If there is no rate of exchange for effecting such cable transfer, the Customer will pay the Bank on demand the amount in United States currency equivalent to the Bank's actual cost of settlement, with interest on the amount in United States currency payable by the Customer from the rate of settlement to the date of payment by the Customer. Unless otherwise agreed, interest and commission payable hereunder shall be at such rate as the Bank may deem appropriate: provided however, that the rate of interest on default on any of the Customer's obligations hereunder will be 125 percent of the Base Rate. The Base Rate is the rate of interest announced from time to time by the Bank at its head office as its Base Rate. Any amount which at any time may be owing by the Customer to the Bank pursuant to this Agreement may be charged against any funds held by the Bank for the account of the Customer.

2. The Customer will promptly examine (a) the copy of the Credit (and any amendments thereof) sent to it by the Bank and (b) all instruments and documents delivered to it from time to time by the Bank, and the Cus-



شـــرح لبنـــود

خطـــاب الائتمـــان

Letter of Credit

مقدمـــة

يحتوى الموضوع التالى على التعليمات الخاصة باستكمال مستند طلب خطاب ائتمان على لسان أحد البنوك الأمريكية. وفى استدلالنا بالطلب فإن الفراغ بهذا المستند سيملأ بالمعلومات الضرورية لفتح خطاب ائتمان، كما يحتوى على الخطاب التجارى للاعتماد واتفاقية الضمان Security Agreement التى تحكم إصدار الائتمان. وترسى هذه الاتفاقية الأساس لالتزاماتنا المتبادلة فى ظل خطاب الاعتماد (الائتمان) وتشرح تعهدك لدفع ما عليك عندما تُنفِّــذ جميع النصوص والشروط. وهناك ما يُــعرف بــ Incoterms وهى منشورة بواسطة الغرفة التجارية العالمية، وتحتوى على التفسيرات المقبولة العالمية للنصوص التجارية، ومن ثم فهى مرشد شامل وأكثر المصادر قيمة، ويمكن الحصول عليها من:

ICC Publishing Corp., Inc., 1212 Ave. of the Americas ,N.Y , N.Y 10036, USA

و هىشركة مطبوعات الغرفة الدولية للتجارة . و التعليمات التفصيلية لاكمال الطلب ستبدأ لاحقا مع تعليقات بخصوص طلب التعديل فىخطاب الاعتماد . أما القسم الذىيعقب حاليا فهو يزود ببعض المبادئ الأساسية و الاحتياطات بخصوص استخدام خطاب الاعتماد (الائتمان) .

استخدام خطاب الاعتماد (الائتمان)

لقد تطور خطاب الاعتماد على ممر القرون كأداة للدفع لتسهيل التجارة الدولية، و اليوم فهو يستخدم أيضا للتجارة الداخلية . فبمجرد اتفاق المشترى و البائع على نصوص البيع و القرار باستخدام خطاب الاعتماد كأسلوب للدفع، فالمشترى أو فاتح الحساب يطلب منه بنكه (البنك المُصْدِر) ان يصدر خطاب الاعتماد لصالح البائع

أو المستفيد . و بمجرد استلام البائع خطاب الاعتماد أو أُخطر بواسطة البنك المستفيد advising bank من إصداره، فهو قد تأكد له من الدفع عندما نُفذت جميع البنود فى الإئتمان بجميع حذافيرها . و على الجانب الاخر ، فالمشترى يتأكد له ان الدفع لن يتم ما لم تتاح له المستندات الضرورية للحصول على السلعة (كما نص عليها فى خطاب الاعتماد) ، باستثناء حينما يسمح خطاب الاعتماد لمسحوبات برقية أو يحتوى بنوده على بعض مدفوعات مقدمة .

و خطاب الاعتماد الغير قابل للالغاء هو تعهد من البنك المصدر ، بالتصديق – بالدفع أو القبول– لصالح المستفيد beneficiary's draft عندما يُقَدّم بالطريقة المناسبة فى ظل نصوص خطاب الاعتماد . و هذه الاتفاقية الغير قابلة للإلغاء لا يمكن إلغاؤها أو تعديلها بدون موافقة البنك المُصدِر ، البنك المعزّز (إذا وجد) ، و المستفيد (أنظر المادة ١٠ S من مطبوعة ٤٠٠ للغرفة الدولية للتجارة) للتحقق من انه بالضبط كما أتفق عليه و أنه سيكون باستطاعته الالتزام به . و أنت طرف الحساب ، يجب عليك أيضا فحص النصوص للتحقق من تطابقهم لتعليماتك و نواياك ، فإذا تطلب الامر أى توفيقات ، فهىمسئوليتك لاخطار البنك فىالحال (**أنظر الفقرة الثانية من خطاب الاعتماد و اتفاقية الضمان**) . و أى توفيقات متطلبة للنصوص المقدمة على الطلب سيدعو بالضرورة تعديلا لخطاب الائتمان . بعض أنواع التعديلات تتطلب أيضا موافقة المستفيد . و يجب أن تتذكر أيضا أن المستفيد قد لا يكون مسئولا عن أى تغييرات بعد صدور خطاب الائتمان بمثل ما كان عندما تم التفاوض فىالبداية على النصوص . و لذلك، فانه من الاهمية الشديدة ان طلب الائتمان المستندى يكتمل بدقة و مطابقا للشروط المتفاوض عليها مع البائع . و يتسبب عن الاخطاء و الحذف تأخيرات و نفقات غير ضرورية . و فىأقصى الحالات ، فيمكن لخطأ أن يجبرك على الالتزام بالشروط كما ذكرت ، و بمجرد أن المستفيد قد أرتضى نصوص خطاب الائتمان ، فهو فىموضع لترتيب الشحنة ، و إذا توافقت الشروط ، فسيقوم البنك بالدفع .

و عندما تُقدم المستندات ، فسيجرى فحصهم من كلا الجانبين المتفاوضين و البنوك المصدرة لمطابقته لنصوص خطاب الائتمان . فإذا التزمت المستندات بهذه

النصوص ، فسيتم الدفع بصرف النظر عن شروط أو عوامل أخرى . نظرا لأن البنك ومراسله لا يمكن استدعاؤهم لفض الاسئلة موضع النزاعات من ناحية حقيقتها أو قانونيتها التى تتواجد بين المشترى و البائع . إلا أنه ، فىحالة وجود مفارقات ، فسيُتَّصل بك و تعطى الخيار لإزالة المفارقات . أو التنصل من قبول المستندات . و فى أى حال سيُرفض الدفع . و فىحالة رفض الدفع ، سيقوم البنك بإخطار الطرف الذى تقدم بالاوراق وتحتجز المستندات تحت تداولهم .

و استلام بضاعة غير مرغوبة ، أو عدم استلامها ، ليس سببا كافيا لرفض الدفع . فالمسحوبات فىظل خطابات الائتمان هىقابلة الدفع مقابل تقديم المستندات فقط، و ليس استلام البضاعة . و يمكن للمدفوعات أن ترفض فقط إذا كان هناك مفارقات فى المستندات ، و لذلك لا يستطيع البنك أن يؤكد بما فيه الكفاية على مدى الاهمية للمشترى أن يكون على بينة من سمعة البائع قبل سؤال بنكك لاصدار خطاب الائتمان .

ولن يضمن التوصيف المطَّول للبضاعة استلام البضاعة الصحيحة. إلا أن الوصف المطول سيبطئ من إصدار الائتمان وتداول المستندات. فإذا كنت تتطلب وصفاً مكثفاً للبضاعة، فالرجا أن يكون فىطلب الشراء مستنداً مطلوباً لخطاب الائتمان . وسيفحص البنك طلب الشراء، وأى مستندات متعلقة أخرى ، للتأكد من أن السلع الموصوفة هى" ليست فىعدم اتساق مع وصف السلع فى الائتمان" إلا أنه ، كحماية إضافية فقد يمكنك طلب شهادة المستفيد beneficiary's certification بأن البضاعة التى شحنت هىطبقاً لأمر الشراء. ويمكن أيضاً لشهادة فحص inspection certificate أن تعطيك حماية إضافية إذا ظهر لاحقاً نزاع بخصوص البضاعة .

وخلاصة القول ، فإنه قصد من خطاب الائتمان أن يكون آلية دفع مستقيمة ، تعتمد على نصوص وشروط بصورة مختصرة ، واضحة ، ودقيقة. ويجب أن يبنى بطريقة لا تسمح بترك مساحة ليفسرها المشترى ، البائع ، أو البنك بعد إصداره . لا تتردد فىتوجيه الأسئلة إذا كنت غير متأكد من النصوص أو ممارسات البنك . لا تفترض إطلاقاً أن الأشياء ستعمل لذاتها لاحقاً . فإذا كان هناك بعض الغموض فىالبداية ، فمن غير المحتمل أن الأطراف الأخرى ستكون مساعدة فىتوضيح نقطة الحالة عند وقت التفاوض أو الدفع .

إجراءات وإرشادات بخصوص خطاب الاعتماد من البنك (الأمريكي) :

١- جميع طلبات إصدار خطابات الائتمان يجب أن تكون كتابة علىطلب مُوقّع . وفىحالات الطوارئ القصوى ، فترتيبات أخرى مثل الفاكس أو التلكس قد تستخدم . من فضلك اتصل بنا إذا تطلبت الحاجة .

٢- طلبات التعديل يجب أن تقدم كتابة علىاستمارتنا الخاصة بطلب التعديل والمرفق صورة منها ، وقد تقبل الطلبات التليفونية ، بموافقتنا، على سبيل المثال ، إذا كانت الضرورة ملحة لبرقية هامة فى الحال ، إلا أن هذه الطلبات التليفونية بالتعديل يجب أن يجرى تأكيدها كتابياً.

٣- طلبات خطابات الائتمان والتعديلات يجب أن توقع من مسئول عن ذلك فى شركتك أو جهتك.

٤- خطابات الائتمان تتضمن الإمداد الائتمانى من البنوك ، وكذلك التعديلات التىتزيد من الكمية أو تمدد من صلاحية خطاب الائتمان . وكل هذه الطلبات تخضع لموافقة المشرف علىحسابك البنكى .

٥- خطابات الائتمان المستندية يقصد بها عموماً أن تكون أدوات للمدى القصير ، ولحمايتك ، فهم عادة لا يسرى مفعولهم لأكثر من عام واحد . ويمكن للعلاقات أن تتغير علي مر الزمن وتكون أكثر تحكماً إذا كانت خطابات ائتمانك لمدى قصير.

٦- المستندات الائتمانية عند الرؤية Sight documentary credits تدفع فى الحال مقابل تقديم المستندات أو طلبات برقية من البنك المتفاوض ، إذا سمح بذلك فى نصوص الائتمان . وعندما تكون المستندات المقدمة فى تطابق مع النصوص فى خطاب الائتمان ، فإنك ملتزم ليكون لديك رصيداً متاحاً فىبنكنا. فإذا لم يتاح تواجد أرصدة ، فستدفع فائدة بمعدل ١٢٥% من سعرنا الأساسى (معرفا كسعر الفائدة الذى نحدده من وقت إلى آخر فى مركزنا الرئيسي) حتى استلام الأرصدة .

٧- لخطابات الائتمان عند الرؤية الصادرة بعملات أجنبية فإن الفائدة سيتقاضاها البنك فعلاً عند السعر المصرفى فى الدولة الأجنبية ، عادة لمدة ٢- ٥ يوم . وهذا زمن عادى نطلبه لترتيب إيداع العملة الأجنبية الضرورية لتغطية المديونية لحسابنا من البنك المسحوب عليه . وهذه الرسوم هىالفائدة الزائدة على أوامر الدفع Overdraft interest طبقاً لتعليماتنا.

٨- إذا ظهرت مفارقة فىالمستندات ، فيجب أن تُعلِم البنك فى الحال بنواياك ، إما بالتجاوز عن هذه المفارقات أو رفض المستندات.

٩- إن المدة القانونية لفترة أمر الدفع يجب أن تتواكب مع دورة البيع المعتادة للسلع ، ولكن لا تزيد عن ١٨٠ يوم . وأوامر الدفع ذات المدد الأطول ستحتاج إلى ترتيبات خاصة ولن تتأهل لأسعار خصم السوق . أتصل بنا إذا طلبت مدة أطول من ١٨٠ يوماً.

تعليمات لخطوات ملئ مستند / طلب الائتمان :

التعليمات التالية مرقمة طبقاً لعينة طلب فتح الاعتماد الائتمانى ، ويجب أن تملأ جميعها قبل إمكانية إصدار خطاب فتح الاعتماد:

١- **التاريخ Date (مطلوب)** : أدخل تاريخ اليوم .

٢- **رقم مرجع الطالب** Applicant Reference No. **(اختيارى)** : يمكنك إدخال أى رقم أو كود تستخدمه شركتك داخلها للتعرف على خطابات الاعتماد . وهذا الرقم سيظهر على كل المراسلات المستقبلية من البنك بخصوص خطاب الاعتماد .

٣- **سيرسل خطاب الاعتماد عن طريق** (L/C to be sent by) **(مطلوب)** : اذكر الوسيلة التى ترغبها فىنقلنا خطاب الاعتماد للمستفيد.

- من فضلك تذكر الآتى:

* البرقيات سترسل إلىالبنك المراسل علىنفقتك.
* الخدمة الجدولية لحملة الوثائق متاحة لبعض مكاتبنا وراء البحار مقابل رسم ، الذىعادة أقل من التكلفة الكاملة لبرقية.
* التسليم للمكاتب فيما وراء البحار عادة ما يتراوح بين ٢- ٣ يوم عمل.

٤- **تاريخ انتهاء الصلاحية : - - - - - - - - - (مطلوب) فى - - - - - - - - - -**

التاريخ **مدينة / دولة**

وكل خطاب اعتماد يجب أن يكون له تاريخ انتهاء طبقاً لمطبوعة ٤٠٠ للغرفة الدولية للتجارة، وهو التاريخ الذىيجب علىالمستفيد أن يقدم مستندات للدفع ، القبول أو المفاوضة. عادة، إذا كان المستفيد فىدولة أجنبية، فأوامر الدفع Drafts والمستندات يجب أن تقدم إلى البنك المفاوض فيما وراء البحار بهذا التاريخ. وهذا التاريخ يجب ألا يختلط مع تاريخ آخر ميعاد للشحن، المذكور فىأى مكان آخر. فإذا رغبت لأن تنتهى صلاحية خطاب الاعتماد خلال أيام محدودة بعد تاريخ الشحن ، من فضلك أضف عدد الأيام إلىآخر تاريخ للشحن/ واملأ التاريخ المناسب لانتهاء صلاحيته . أيضاً، من فضلك تأكد من أن تاريخ انتهاء الصلاحية.ليس مقيداً بشدة So restrictive لدرجة أن المستفيد لا يكون لديه الوقت المعقول لتقديم المستندات بعد الشحن .

٥- **طرف حساب** Account Party (مطلوب) : أدخل الاسم، العنوان البريدى، وتليفون شركتك لعناية السيد/ .... ، إذا كان مناسباً. طرف الحساب هو أيضاً مشاع الإشارة إليه بمقدم الطلب، فتح الحساب، أو المشترى .

٦- **المستفيد** Beneficiary **(مطلوب)** : أدخل اسم وعنوان الطرف الذى فى صالحه سيصدر خطاب الاعتماد، البائع. والمستفيد هو فقط الذى سيكون قادراً علىتقديم مستندات الدفع (الصرف) . من فضلك تأكد من أن الاسم والعنوان كاملاً وصحيحاً، حيث أن العنوان غير الكامل قد يصبح معه خطاب الاعتماد غير قابل للتسليم . والاسم الغير صحيح والخاطئ قد لا يمكن للمستفيد قبوله وقد يتطلب الأمر معه بتعديل للتصحيح.

٧- **البنك المستفيد من الإصدار Advising Bank (اختيارى):** أدخل اسم ومكان البنك المستفيد، إذا عُرف . إلا أنه يلاحظ أن خطابات الاعتماد للفروع المنتشرة للبنك الأجنبى عادة ما يُخَاطَبون من خلال المكتب الرئيسى وهذا قد يسبب بعض التأخير. إذا كان هذا الخط غير كامل ، والمستفيد فيما وراء البحار ، فسننصح الائتمان من خلال أحد فروعنا أو مراسلنا فيموقع ميسر للمُستَفيد.

٨- **كمية Amount (مطلوب)** : أدخل الكمية الاسمية من خطاب الاعتماد مع ذكر العملة المرغوبة ، إذا لم تكن بالدولار الأمريكي.

وحسب القانون الأمريكى فإذا نُصَّ علىإصدار خطاب الاعتماد بعملة أجنبية والكمية أزيد بما يوازى ١٠٠٠٠ دولار أمريكى ، فيقترح اتصالك بتجار العملات الأجنبية (تليفون .... ؟؟) بخصوص طلب النصح فى الحصول علىعقد لتبادل العملات لتقليل تعرضك لتذبذبات أسعار العملات . من فضلك تأكد من إخطارك المختصين بخطاب اعتمادك فى حالة حصولك علىعقد بهذا الشأن .

الكميات التقريبية هى أيضاً مقبولة كما تنص عليها المادة ٤٣ من مطبوعة رقم ٤٠٠ للغرفة العالمية للتجارة.

٩- **الدفع عند Drafts at (مطلوب)** : بيّن عما إذا كانت أوامر الدفع ستدفع عن الرؤية at sight أو علىأساس زمنى كالتالى:

ضع علامة فى الصندوق المعنون sight إذا كان الدفع سيسرى عند تقديم المستندات. سنحصل علىالمبالغ لنضعها فى حساب شركتك عندما تُقَدم أوامر الدفع الدولارية ، عند الرؤية ، إلىنوافذ معاملاتنا counters وسنتحصل علىالمبلغ لانتقالات العملة الأجنبية بمجرد استلام برقية التفاوض من البنك المسحوب عليه drawer فيما وراء البحار .

ومسحوبات العملة الاجنبية عند الرؤية تخضع لرسم فائدة للفترة التى لا تكون فيها أرصدة لدينا ، عادة ٢ – ٥ يوم ، و هذا الرسم مخصص كفائدة على أمر الدفع الزائد overdraft على تعليمات الدفع payment advice .

* ضع علامة فى الصندوق المعنون time (زمن) إذا رُغب الدفع ليكون علىأساس متأخر delayed basis (حتى ١٨٠يوم).

* المدة القانونية لفترة أمر الدفع Tenor (مطلوبة فقط فىأمر الدفع الزمنى – time draft) :

أكمل كما يلى:

* إذا كان الدفع فىخلال ن (ن = عدد الأيام) أيام بعد تقديم المستندات ، أدخل **ن أيام رؤية N days sight** . والمدة القانونية ستبدأ من تاريخ قبول أمر الدفع عند نوافذ معاملاتنا إذا كان الائتمان بالدولار الأمريكى، أو عند نوافذ تعاملات البنك المسحوب عليه فيما وراء البحار إذا كان بعملة أجنبية .

* إذا كان الدفع خلال **ن أيام** بعد تاريخ الشحن ، أدخل **ن أيام بعد الشحن** و سيذكر خطاب الاعتماد أن أوامر الدفع ستسحب عند تاريخ ن أيام و سيتطلب أن أوامر الدفع تحمل **نفس** التاريخ الممثل فىالتاريخ النسبى على فاتورة الشحن bill of lading سواء بحريا أو بوسائل أخرى .

* و إذا كانت المدفوعات ستكون عند تاريخ معين ، أدخل (تاريخ) الاستحقاق الثابت .

* و عند طلب أمر دفع زمنى ، فالمدة القانونية ستكون بندا اتفق عليه مسبقا من قبل المستفيد ، ما لم تكن راغبا فى دفع رسوم الخصم فىحالة الخصم على أوامر الدفع. فإذا كنت مسـددًا لرسم الخصم ، فهذه الاتفاقية يجب ان ينص عليها تحت تعليمات خاصة ،و ستؤهل المستفيد للمدفوعات لكمية أمر الدفع كاملة عند الرؤية . وخطاب إعتماد يدعو الى أوامر دفع زمنية سينتج عنه فى النهاية امتداد للإئتمان لشركتك ، و بالتالى يجب عليك اطلاع القائم على أمر حسابك ، على الفترة التمويلية قبل أن يصدر البنك خطاب الاعتماد .

١٠- **الشحنات المجزأة و تعدد وسائل الشحن (اختيارى)** برجاء وضع العلامة فى الصندوق المناسب. و نود الاشارة الى المادة ٢٩ ب ، ٤٤ أ من مطبوعة ٤٠٠ الغرفة الدولية للتجارة التى تقر بالسماح بتعدد وسائل الشحن و الشحن الجزئى ما لم يذكر الائتمان بالتحديد خلاف ذلك . ويرجى ملاحظة : إذا طلب مستند نقل مشترك Combined transport تحت نصوص الائتمان فحينئذ يجب السماح لتعدد وسائل الشحن .

١١- **الشحن من .... إلى .... (مطلوب) :** أدخل اسم الدولة التى سيجرى منها شحن البضاعة و **الميناء / المطار** لجهة الوصول . و عموما ، فمن المستحسن عدم تخصيص ميناء الشحن حيث أن ذلك قد يقيد المصدر بدون داع .

* لشحنات النقل البرية يجب أن تبين النقاط الخاصة للرحيل و الوصول . بعض التفاصيل فىتعليمات خطوط السير قد يشار إليها هنا إلا أنه إذا كانت تعليماتك خاصة جدا ، فالمستفيد قد لا يكون فىمقدوره الاستفادة من تلك خطوط السير أو الجداول التى يمكن أن تكون فى صالحك .

إن فاتورة الشحن المطلوبة **bill of lading** يجب أن تكون شاهدة على الشحن من نقطة الإرسال إلى نقطة الوصول المذكورة فىهذا القسم .

١٢ - **الشحن يوم أو قبل (أو) بين (اختيارى) :** إذا كان هناك قيودا على تواريخ الشحن ، أدخل آخر تاريخ **فى- أو - قبل** ، سينطلى الأمر على أى شحنة ، أو ، إذا كان مناسبا ، أدخل التواريخ التى بينها أى الشحنات سيتعامل معها . فإذا تعددت الشحنات خلال تواريخ مختلفة أدخل " **كما هو مبين**" فىهذا الفراغ و تفاصيل جدول الشحن تحت التعليمات الخاصة على الصفحة (٢) من الطلب . رجاء ملاحظة أن تاريخ آخر شحنة دائما يشير الى تاريخ الشحن date of lading وليس تاريخ الوصول . رجاء التأكد من أن تواريخ الشحن ليست شديدة القيود بما لا يعطى المستفيد وقتا معقولا للتعامل مع الشحنة . إذا لم يذكر آخر ميعاد للشحن ، فإن فعالية تاريخ الصلاحية لخطاب الاعتماد ستعتبر آخر ميعاد للشحن مسموح به .

١٣ - **اصطلاحات (مطلوبة) :** أذكر الاصطلاحات المطلوبة المناسبة للبيع ، و أذكر نصوص الشحن والنقط المتفق عليها طبقاً لاتفاقيتك مع المستفيد . وهذا يجب أن يكون متسقاً مع الكمية والاصطلاحات الأخرى المطلوبة فى طلب فتح الاعتماد. والرموز الأكثر شيوعاً فى الاستخدام هى فوب F.O.B ، سف C.F ، سيف C.I.F .

* **فوب** تعنى التكلفة فى ميناء الشحن على ظهر الناقلة Free On Board (F.O.B) وتغطى فقط كمية خطاب الاعتماد ، تكلفة البضاعة الموضوعة على الناقلة فى الميناء / المطار ، للشحن ، مثل فوب / مطار الإسكندرية ، Egypt . التأمين ، الشحن ، وأى تكاليف أخرى متعلقة يغطيها المشترى خارج خطاب الاعتماد. المخاطرة من الفقد أو التلف للسلع تنقل إلى المشترى عندما تكون البضاعة تحت حماية الناقل .
* **سف** تعنى التكلفة والشحن إلى ميناء الوصول (C.F) وكمية السلع فى خطاب الاعتماد يجب أن تكون كافية لتغطية تكلفة البضاعة وتكلفة الشحن إلى النقطة المتفق عليها للوصول، مثل سف ، لندن ، إنجلترا.

  والتأمين يُغطى خارج نصوص خطاب الاعتماد. وللمشترى ، فمخاطر الفقدان أو التلف للسلع تنقل بنفس الطريقة كما فى فوب.
* **سيف** تعنى التكلفة ، التأمين ، والشحن (C.I.F.) . وكمية خطاب الاعتماد تغطى تكلفة البضاعة والشحن والتأمين إلى النقطة المتفق عليها للوصول ، مثل سيف ، أنقرة، تركيا . وفى هذه الحالة ، البائع أو المستفيد ، مطلوب منه تفعيل التأمين وتقديم شهادة تأمين أو وثيقة مع الأوراق الأخرى المطلوبة. ومخاطرة الفقدان أو التلف للبضاعة تنقل إلى المشترى ، عندما تصل البضاعة إلى نقطة الوصول.

  لكل من سف ، سيف ، فواتير الشحن Bill of loading / فواتير النقل الجوى يجب أن يوضع عليها علامة " الشحن سبق دفعه " "freight prepaid" .

  وهناك مصطلحات أخرى مستخدمة فى تعاقدات التجارة الخارجية. ولأن التنوع فى التفسيرات يقود إلى سوء فهم . فنوصى بأن نستخدم فقط تلك المصطلحات المعرَّفة فى كتيب الغرفة الدولية للتجارة Incoterms . تذكر أن المصطلحات المشار إليها يجب أن تكون طبقاً للنصوص السابق الاتفاق عليها ويجب أن تنسق مع الكمية وكل النصوص الأخرى المحتواه فى خطاب الاعتماد .
* النقطة المسماة Named Point (مطلوب) : أدخل نقطة الوصول المعينة كما شرحت فى النصوص بعاليه .
* **تفعيل التأمين** Insurance to be effected by (مطلوب) : بيِّن عما إذا كان التأمين ستجريه بنفسك أو الشاحن .

١٤- **تغطية شحنة** ..... Covering shipment (مطلوب) : أدخل وصف البضاعة المشحونة . من فضلك باختصار (إقرأ مقدمة خطاب الائتمان) . أوامر الشراء يمكن ذكرها فى وصف البضاعة لأغراض الرجوع إليها ، وتفحص للمطابقة العامة .

مستندات مطلوبة للتسوية النهائية (البنود ١٥ – ٢٥)

Documents Requiered For Settlement

ملحوظة : إذا احتجت إلى كثير من أصل للبنود ١٥ ، ١٦ ، ١٧ أو ١٩ من فضلك بيّن هذه الاحتياجات .

١٥ – **فواتير تجارية موقعة Signed Comercial Invoice** (مطلوبة) : أدخل عدد النسخ المطلوبة . وعند تقديم المستندات ، فوصف البضاعة على الفاتورة يجب أن يتفق مع الوصف فى خطاب الاعتماد ، وكمية الفاتورة ، وعموماً يجب أن تتفق مع الكمية فى أمر الدفع . إذا لم يُطلب فواتير تجارية موقعة ، برجاء ضع علامة × على كلمة **Signed** .

١٦ – **فواتير جمارك خاصة Special Customs Invoice** (مطلوبة لبعض الواردات الأمريكية) .

١٧ – **شهادة أو وثيقة تأمين Insurance Certificate Or Policy** (مطلوبة فقط إذا طلب من الشاحن الحصول على تأمين) ضع علامة إذا كان من المناسب ذلك .

١٨ – **قائمة التعبئة Packing list** (اختيارية)

١٩ – **شهادة منشأ Certificate of Origin** (متطلبة فقط إذا كان من الضروى مقابلة القواعد الجمركية)

٢٠ – مجموعة كاملة من النقاء على قوائم الشحن البحرية **Full set of clean on board** : (متطلبة إذا كان الشحن بحرياً **Ocean Bill of Lading** ، ضع علامة فى الصندوق إذا كان مناسباً وأدخل اسم المرسل إليه ائتمانياً . رجاء التفضل بأنه يجب عليك أخذ موافقة المشرف على حسابك بالبنك إذا كانت رسالة الائتمان ليست لطلبنا (البنك) ، ووثيقة الشحن الخاصة بالنقاء فهى التى لا تحمل أى ملاحظة notation أو شروط خاصة مفروضة والتى تعبر بصراحة عن حالة معيب للبضاعة و/أو التعبئة ، (مطبوعة الغرفة الدولية للتجارة ٤٠٠ والمادة ٣٤) والبيان بفاتورة الشحن أن البضاعة شحنت على السطح ستمثل مفارقة مالم يصرح به خاصة فى خطاب الاعتماد. وأى متطلبات أو قبول بخصوص شحنات الحاويات يجب أن تذكر بالتحديد.

٢١- **قائمة الشحن جوا المرسلة إلى Airway bills consigned to** (متطلب إذا كان الشحن جواً) : ضع علامة فى الصندوق إذا كان مناسباً، وادخل اسم المرسل إليه.

٢٢- **نسخ من قوائم الشحن البرى Copies of truck bills of lading** (متطلب إذا كان الشحن بسيارات النقل) : ضع علامة فى الصندوق إذا كان مناسباً ، وادخل اسم المرسل إليه . إذا كان خطاب الائتمان لم يصدر عنه الرؤية فقائمة الشحن المتعلقة بذلك يجب أن ترسل باسم أو لصالح البنك .

٢٣- **وثيقة شحن أخرى** (متطلبة إذا كانت الشحن بوسيلة غير البحر أو الجو ، مثل السكة الحديد ، الطرود البريدية) : أدخل المعلومة المناسبة .

٢٤- **قوائم الشحن البحرى / الجوى يجب أن تعطى علامة To be marked** (متطلبة): بيّن عما إذا تطلب الأمر أن قوائم الشحن المذكورة تعطى علامة " سبق دفع تكلفة الشحن" **freight prepaid** أو تحصل على تكلفة الشحن **freight collect** ، وادخل اسم وعنوان الأطراف لاخطارهم عند الاستلام ، إذا وجد .

ملحوظة : المعلومات التى تظهر على مستندات الشحن المطلوبة ستحدد عما إذا كانت الشحنة قد عوملت طبقاً لنصوص خطاب الاعتماد .

٢٥- **شهادة المستفيد تقرر Beneficiary's certificate stating** (اختيارية : استخدام هذا الفراغ إذا رغبت أن المستفيد يشهد بأية حقائق لا يمكن تحديدها بالوثائق المقدمة ، مثل أن مجموعة أصلية من المستندات قد أرسلت مباشرة إلى .... ، أن جودة البضاعة تتطابق مع مواصفات خاصة يرجاء ملاحظة أن ذلك لا يتأكد معه التطابق مع نصوص العقد . وإذا كانت الحقائق لا تتطابق مع المستندات المقدمة ، فيجب عليك التعديل خارج خطاب الاعتماد .

٢٦- **مستندات أخرى Other Documents** (اختيارية) : استخدم هذا الحقل إذا تطلب الأمر . لاحظ أن المادة من مطبوعة ٤٠٠ للغرفة الدولية للتجارة تنص على : عندما تستدعى مستندات غير الخاصة بالنقل ، والتأمين والفواتير التجارية ، فالائتمان يجب أن ينص على من يجب أن يصدر هذه المستندات وعملها أو محتوياتها البيانية . فإذا كان الائتمان لمن ينص على ذلك ، فسيقبل البنك مثل تلك المستندات كما قدمت ، بافتراض أن محتواهم المعلوماتى سيجعل من الممكن ربط ما جاء بها مع ما أشير إليه فى الفواتير التجارية المقدمة ... فأى تعليمات خاصة متعلقة بهذه المستندات يجب ان تذكر بالتفصيل .

شهادة تفتيش : وهى وثيقة شائعة الاستخدام لاعطاء بعض قياس للتأكد من شحنة البضاعة الصحيحة ، التى قد تتطلب فى هذا القسم ، ولتكون ذات فعالية ، فيجب أن توقع شهادة التفتيش بطرف مختص، ويجب أن تتطلب بعض عبارات تتعلق بالحالة ، الجودة ، وصحاحية البضاعة. والتفتيش الفعلى يجب أن يجرى قبل الشحنة ويشهد عليه بشهادة تفتيش مقدمة من المستفيد كمستفيد متطلب لخطاب الاعتماد . ويمكنك أن تستخدم وكيلك أووكيل مستقل للتفتيش .

اصطلاحات وشروط أخرى

٢٧- مستند الشحن يجب أن يبين المستفيد كمستلم للبضاعة (اختيارى) :
ضع علامة فى الصندوق إذا طلب المستفيد هذا الشرط فى اتفاقيتك .

٢٨- خطاب الاعتماد قابل للانتقال **Transferable** (اختيارى) :
ضع علامة فى الصندوق إذا طلب هذا الشرط من قبل المستفيد فى اتفاقيتك. بيِن إذا كان هذا الاتفاق مقيد لبلدان معينة أو لأطراف فى تعليمات خاصة فىآخر الطلب (استشر مادة ٥٤ من مطبوعة ٤٠٠ للغرفة الدولية للتجارة) .

٢٩- كل ما يتقاضاه البنك مما يجرى خارج الولايات المتحدة الأمريكية **All bank charges outside U.S.A** (اختيارية) مالم يكن المستفيد قد رفض دفع أى رسوم بنكية ، فإدخال هذا الشرط بوصى به لتجنب رسوم غير متوقعة وغير مرضية .

٣٠- كل ما يتقاضاه البنك غير أتعاب فتح الحساب **All bank charges other than openings bank** (اختيارية) ممكن إدخالها بدلاً من رقم ٢٩ إذا كان المستفيد داخل الولايات المتحدة الأمريكية .

٣١- **تعليمات خاصة Special Instructions** (اختيارية) : ادخل أى تعليمات خاصة، مثل ما سبق الإشارة عاليه (قيود على الشاحنات الجزئية أو تعدد وسائط النقل ، تعدد تواريخ الشحن ، قيود تحويل ، شحنات الحاويات .... الخ) فإذا كان خطاب فتح اعتمادك يزود بالسداد على أقساط ، يجب أن تلاحظ أن المادة ٤٥ من المطبوعة ٤٠٠ للغرفة التجارية الدولية تقول " إذا كانت المسحوبات و/أو الشحنات بالتقسيط خلال فترات معينة بنص عليها فى الائتمان وأن أى قسط لا يسحب و / أو تشحن خلال الفترة المسموح بها للتقسيط ، يتوقف إتاحة الائتمان لذلك ولأى قسط تال ما لم ينص على غير ذلك فى الائتمان . لذلك فإذا كان على ائتمانك أن يستمر متاحاً بالرغم من عدم سحب القسط، فيجب أ ن يذكر فى قسم التعليمات الخاصة من استمارة الطلب أن ذلك لا يسرى عليه .

المادة ٤٥ من الرسوم الجمركية الموحدة والممارسة الائتمانية المستندية. وهذه يمكن أن تستمر على صفحة ٣ من طلب **فتح الاعتماد** إذا كان ذلك من الضرورة .

٣٢ – **مستندات لتقدم خلال ...... ايام** Documents to be presented within :

(اختيارى) الغرض من هذه الفقرة الشرطية clause هو لبيان عدد الأيام التى على المستفيد أن يقدم فيها الوثائق بعد إتمام عملية الشحن . وهذا الشرط يستخدم كأساس لتحديد ما هو شائع ومعروف كتأخير غير واجب Undue dealy فى التقديم، أو مستندات افتقدت فاعليتها Stale documents وإذا لم ينص على عدد الأيام ، يدخل ٢١ يوما طبقاً للمادة ٤٧ فى المطبوعة ٤٠٠ من ICC وفى مواقف حيث وقت الشحن قصير نسبياً ، كما فى حالة الشحن البحرى من أوروبا ، فيقترح البنك إظهار عدد أقل فى محاولة لتجنب إمكانية حدوث رسوم تحفظية Demurrage charges ضد حسابك . فحتى لو كانت الشحنة قد وصلت، فالناقل لن يطلق سراح الشحنة حتى يتم تقديم المستندات أو ترتيبات أخرى تجرى لتخليصها .

٣٣- **مستندات إضافية / نصوص وشروط أخرى :** استخدم هذا الفراغ لاستمرارية متطلبات مستنداتك والنصوص والشروط ، إذا كان الفراغ على الصفحة السابقة غير كاف .

خلاصة القول : تكون طريقة تحصيل الدفع بما يقترب من الصيغة التالية كحد أدنى للصادرات المصرية :

L/C , confirmed , irrevocable, transferable , 100% at sight; Cairo , EGYPT Expirey date after 60 days of receiving it in our favor, Business & Trading Co (اسم شركتنا) , on an Egyptian Acceptable bank ,or Egyptian corresponding one in your country otherwise it will be subject to an additiaonal charges of $ 150 ! as bank handling fee for payment collection.

- كما يجب أن يُذكر بوضوح فى خطاب الاعتماد أن :

" Discount interests are for the account of the L/C applicant "

- كما يطلب من المستورد أ ن يلتزم بالآتى:

"Expirey date is to take place in Cairo, Egypt at the time of establishing the covering L / C in order to avoid L/C amendment to be required for this particaular point".

ايضا يذكر فى L /C أن :

all banks L/C opening charges and commisions and L/C amendment fees , if any , are for account of L / C applicant.

أيضا :

"Partial shipments are allowed " to take care of any unexpeted shortage in delivery by the manufacturer , and to ship whatever available with no delay before L / C expiration date"

وأيضا :

In addition, since most of the- vessels do not call the destination directly، and they usually disharge their goods at a container Dockyard and then deliver them to different destinations by train , truck , or other inland transportation , please state in your in L / C that, "Transshipmenf 'and combined transportation" are allowed.

- علما بأن :

factory f.o.b prices do not cover Egypt inland transportation and the charges of air cargo terminal fees , sea port fees and forwarder's handling charges and commissions , and the bank commissions and interests are on L / C payment. These charges will be for account of buyer.

- أيضا :

c.i.f prices are quoted on basis of sea freight, unless it is expressly specified Bank commissions and interest on L/C paryment are not covered.

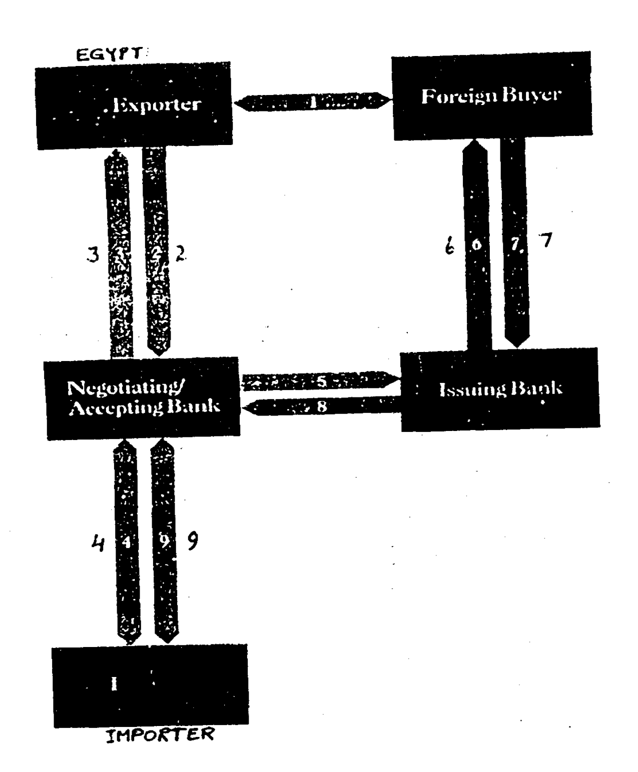
- ويذكر :

Delivery normally within 60 days after receipt of L/C .

- ويذكر أيضا للاتصالات :

Bank reference :

Fund transfer and advice of L/C , please contact our bank below:
EGYPT NATIONAL BANK (مثال)
40 Soliman Pacha SQ.
Cairo , EGYPT
a/c #.......................... ...... حساب رقم
a/c name : Business & Trading Co. مثلا باسم شركتنا
Tel / Fax : ....



Export Letter of Credit

1 Order is Processed and Goods are Shipped

2 Draft and Documents Submitted Against L/C

3 Draft Accepted, Discounted and Funds Remitted

4 Acceptance Rediscounted (Sold) for Discounted Value

5 Documents

6 Documents

7 Face Value Paid at Maturity

8 Face Value Paid at Maturity

9 Acceptance Presented at Maturity and Paid at Face Value

ملخص

خطوات إصدار خطاب الاعتماد

تساؤلات على رواد التصدير أن يأخذوها فى الاعتبار

فيما يختص بتسويق منتجاتهم

١- ماهى المنتجات التى تنتجها مؤسستى وذات قابلية للتصدير ؟
٢- من تلك المنتجات التصديرية ، أيها الأعلى احتمالاً ؟
إرساء وجود أجنبى مع أكثر المنتجات قوة – سوق منتجات أخرى جزء من خط الناتج .
٣- أى أسواق البلدان تقدم أحسن الاحتمالات؟ تستطيع وزارة التجارة أن تساعدك فى التعرف حتى أحسن عشرة أسواق باستخدام :
أ- الاحصائيات .
ب- قائمة بأعلى الاحتمالات الممكنة من المكاتب الخارجية لوزارة التجارة .
جـ - بحوث السوق
٤- أى نوع من الممثلين الأجانب احتاجهم ؟ وكيل ، موزع ، تاجر جملة ، تاجر تجزئة ، مؤسسة تشييد ؟
كيف أجد شريكاً تجارياً ذى سمعة حسنة ؟ من الخيارات الجيدة :
أ - المعارض التجارية / الوفود التجارية .
ب- خدمة وكيل / موزع .
جـ- الصحف التجارية / الإعلانية .
د- دليل التجار الأجانب .
٥- استراتيجية دخول السوق ؟ عادة ما تُقرر بالتعاون مع الممثل المحلى .
وبعض الاستراتيجيات التى تنتهج ، الآتى :
أ- عينات
ب- بضاعة أمانة Consignment
جـ - تسعير مخصم Discount Pricing
د- الترويج – المراسلة البريدية المباشرة / الإعلان .
هـ - زيارات شخصية
و- استعراض المشروعات .
٦- كيف تتحصل على مستحقاتك ؟ الممثل المصرفى سيناقش ذلك بسهولة أكثر مما تظن .
٧- كيف تشحن ؟
- موجهو الشحن الدولى، فهم يستطيعون جعل شحنتك للخارج كمثل تماماً شحنة محلية .
٨- نصيحة :
أ- اعرف شركاءك التجاريين .
ب- اعمل على تدنى المخاطر بشرط الدفع أو تأمين الائتمان .
جـ - استخدم الاخصائى للتسويق ، للبنك ، والمساعدة النقلية .

ماذا تعرف عن سلوك الطرف الآخر المتفاوض معه ؟

الأساسيات :

إنه لمخاطرة أنه لم يكن قحاً التعميم بخصوص أسلوب التفاوض لمواطنى دولة معينة ، ،لكن سلوك المساومة الدولية غالباً ما يمكن التنبؤ به، هذا ما يقوله المستشارون . وهنا كيف تتعامل مع ستة أشخاص من جنسيات مختلفة :

١ - **الألمان** : وهم يساومون مثل الأمريكيين . وهم يستحثون الشفافية ، الدقة ، التفسير الحرفى للعقود . سيقتفون اهتماماتهم الذاتية ، تعظيم مزاياها ، يوانمون قليلا ما أمكن ، ويخبنون ورقتهم الكبرى . ولا غبار فى إحضار محاميك معك . وينطبق بعاليه أيضاً على السويسريين .

٢- **اليابانيون** : يبحثون عن علاقات مرنة، لا تتوقع قرارات لحظية Snap . يحبوا أن يتقهقروا ، يتبادلوا الرأى ويصلوا إلى اتفاق عام . طأطأة إيجابية لا تعنى بالضرورة الموافقة. اترك محاميك فى المنزل .

٣- **الكوريون** : يتفاوض الكوريون الجنوبيون مع الأمريكيين من مركز القوة بالمقارنة مع اليابانيين ، فهم يتكلمون بدون التفاف ، أسلوب التفاوض الأمريكى. الكوريون يحترمون المكانة Status . فى سيول العاصمة ، استأجر سائق وأكد على اتصالاتك بالشركات الأمريكية الكبرى.

٤- **أمريكا اللاتينية** : اختيار المطعم المناسب أو النبيذ يمكن أن يتكلم بصوت أعلى من الكلمات . وهم يرسون أوضاع معينة ويساومون بشدة ، ولكن يتوصلون من خلال إيماءات ووسطاء . ركز الانتباه على الموقع وجو المقابلة Mood .

٥- **البريطانيون** : هم والأمريكان يتكلمون الانجليزية . المماثلة تتوقف هنا . مواطنو المملكة المتحدة لا يرحبون بالطلبات المباشرة ، الهجومية ، القضايا الحساسة ، يجرى الاقتراب منها خلال عشاء غير رسمى أو من خلال وسطاء . لا تتفاوض مصغراً Micro – negotiate. ابرز الصورة الكبرى بصحة ، والتفاصيل ستأتى تباعاً فى مكانها .

٦- **الروس** : التاريخ علمنا أن الروس لا يمكن الضحك عليهم ، ولا يقبلون الأمور بسهولة، كما أن الشيوعية قد طحنت مشاعرهم الذاتية كرجال أعمال . ومفاهيم أساسية مثل المخاطر يحتاج لأن تشرحها . أرسى الثقة والصفقات ستأخذ مكانها .

جـائـزة الـرئـيـس للـتـمـيـز

The President's "E" Award

و هى جائزة تعطى فى الولايات المتحدة الأمريكية للمتميزين فى التصدير ، لإبراز أهمية تحسين ميزان مدفوعات الأمة من خلال التوسع فى تجارة الصادرات . وتعطى للأشخاص ، المؤسسات أو الهيئات التى تساهم جوهريا فى الجهود لزيادة الصادرات الأمريكية كما أن هناك شهادة التميز فى الخدمة " E " والتى قد تعطى للأشخاص ، المؤسسات ، أو الهيئات التى قد تصدّر أو لا تصدّر مباشرة ، ولكن تساعد أو تسهل الجهود التصديرية من خلال التمويل ، النقل ، الترويج للسوق، أو أى خدمات أخرى متعلقة بالتصدير . وغير المصنعين مثل البنوك ، المرافق العامة ، مؤسسات التصدير ،الغرف التجارية ، الهيئات التجارية ، والأشخاص الذين يروجون ، ويساعدون فى التصدير قد يستلموا هذه الجائزة . وفى عام ١٩٦٩ صدرت جائزة الرئيس " E star " من وزير التجارة ليتمكن من الاعتراف المستمر بالجهود الترويجية المستحقة للحاصلين على جائزة التميز " E " .

وللتأهل لجائزة " E " ، فيجب على المصنّع أن يظهر الدليل على الزيادة الجوهرية فى حجم الصادرات خلال فترة آخر أربع سنوات . ويجب أن تكون الصادرات جزءاً جوهريا من مبيعات جملة الناتجات و / أو مواد تزيد عن متوسط النسبة المئوية لذلك النشاط عموما. ويجب على الشركة أن تظهر اختراقا على الأخص فى أسواق تنافسية ، مقدمة ناتج جديد فى تجارة الصادرات الأمريكية أو فتح سوق جديد.

وجائزة الرئيس " E star " تُتقبل بفضل الأداء الممتاز فى زيادة أو ترويج الصادرات . وفقط الحاصلون على جائزة " E" هم المؤهلون لها ، وأن مستوى الأداء يجب أن يزيد عن ما أعطى من أجله جائزة التميز " E ". ولجنة جائزة الرئيس يرأسها وزير التجارة مع ممثلين من وزارات الزراعة الداخلية ، العمل ، الإدارة العامة للأعمال الصغيرة ،الملاحة البحرية ، بنك الاستيراد والتصدير .

والطلبات يجب أن تقدم من خلال أقرب مكتب لإدارة التجارة الخارجية فى الولايات المختلفة . ويُرخّص صاحب الطلب السلطات الأمريكية لتزويد وزارة التجارة بمعلومات متعلقة بالطالب لأغراض تحديد صلاحية الطالب للجائزة ، ويقوم وزير التجارة بالاختيار النهائى من بين المرشحين ويتسلم الفائزون شهادة من وزير التجارة موقعة من رئيس الجمهورية ، وعلم أبيض عليه حرف " E " أزرق ليخفق فوق مصنع أو مكتب ، ويتسلم الفائزون شهادة " E Star " شهادة مماثلة مع علم شريطى مزخرف بنجمة زرقاء .

والاحتفالات بتسليم الجوائز قد تجرى متمشية مع الأحداث التجارية مثل المؤتمرات ، الندوات الاجتماعية السنوية للمنظمات ، والمعارض التجارية . وبعض المؤسسات ترتب للعاملين بها للمشاركة فى هذه الاحتفالات ، ربما تمدهم بدبابيس ياقة Lapel pin تحمل " E " . والتقديمات يقوم بها رئيس الجمهورية أو من يمثله من أعضاء مجلس الشيوخ ، مجلس النواب ، أو كبار العاملين من الموظفين الرسميين .

التأمين الدولى على المديرين فى شركات التصدير فى الخارج

إن العديد من الشركات المصدرة لها موظفوها الذين يسافرون للخارج أو يديرون أفرعها فى بلاد أخرى قد يكونون تحت تصور أن " الفقرة الدولية " فى وثيقة التأمين التجارية تغطيهم ضد مخاطر التعرض فى الدول التى يقومون فيها بالأعمال التجارية .

ولكن حسب قول المسؤولين الأمريكيين فى شركات التأمين العالمية فهذه الفقرة الشرطية الدولية World - Wide clause تشير إلى تغطية لقضايا تطفو لحدوثها عالميا ولكن يؤتى بها إلى الولايات المتحدة فقط . وعلى الجانب الآخر ، فالقضايا التى تجرى فى محاكم أجنبية لا تُغطّى تحت وثائق التأمين المحلية التجارية (الأمريكية) . وهذا مثال عريض لكيفية تعرض شركة لها أعمال تجارية فى الخارج لخسارة نتيجة لعدم التغطية الدولية المناسبة Improper أو الغير كافية inadequate ، فعلى سبيل المثال ، فقد ذكر أحد كبار العاملين فى شركة Kemper الأمريكية للتأمين حادثة لعميل لشركته فى دولة مالى في غرب أفريقيا ، إذ كان يقود سيارة مستأجرة إلى اجتماع تجارى ، وبينما كان يناور بسيارته حول ميدان مرورى ، رأى موتوسيكلا قادما إلى الميدان وكان يظن أنه له حق المرور أولا كما يجرى فى الولايات المتحدة الأمريكية . وفى التصادم الذى حدث نتيجة لاستمرار الموتوسيكل فى سيره، فقد تحطم وأصيب الراكب، وقبض على الامريكى بالسلطات المحلية لفشله فى السماح للآخر بالاستمرار فى القيادة ، وقد أمر بدفع كل التعويضات والأتعاب القانونية . ولحسن الحظ فقد كان مغطّى بتأمين شركة Kemper الذى يحتوى على تغطية لسيارة أجنبية إذ تزود بالتغطية التأمينية للتعويضات ، وتغطية التلف المادى للسيارات المستأجرة ، والنفقات الطبية ، ودفع الكفالات bail bonds فيما وراء البحار . فالشركات الأمريكية التى لها أعمال تجارية دولية تواجه غابة من القيود التأمينية وحالات إدارة المخاطر. فهى تواجه فروقاً جوهرية بين التأمين الموحد عموماً والشديد التنظيم فى أمريكا ، وبين أى مكان آخر فى العالم . وتفهم هذه الفروق لهو تحدى ليس بالهين .

وإضافة لهذه المخاطر التقليدية فهناك مخاطر غير شائعة تتعلق بالعمل فيما وراء البحار . فهى تشمل الاختطاف ، وطلب فدية ، ارتباك تجارى نتيجة لانشقاق سياسى ، مرض نتيجة لوباء، حجز المدفوعات لعدم توفر العملة الصعبة فى دولة المدين ، والعديد من المشاكل الأخرى التى لا تتواجد فى الولايات المتحدة الأمريكية . ومع ذلك فقد قدّر أن حوالى ٩٠ % من كل الشركات التى تجرى أعمال تجارية فيما وراء البحار ليس لها تأمين يتناسب مع هذه المخاطر .

ويوصى بأن أول شئ لأى شركة لها أعمال تجارية فيما وراء البحار أن تماثل فى تغطيتها لما يرجى فى البلد الأم (الولايات المتحدة الأمريكية فى مثلنا الحالى) . وهذا ليس سهلا كما يقال .

وأيضا فقد توجد فروق جوهرية حتى عندما تكون التغطية لشئ اساسى مثل التأمين ضد الحريق ، فتأمين الحريق فى إيطاليا قد يختلف عنه فى الولايات المتحدة الأمريكية ، ونفس الشئ فى تعريف تأمين العواصف . وحسب الدولة ، فبعض وثائق التأمين ضد الحريق لا تغطى الحرائق الناتجة من الاشتعال الذاتى أو الزلازل .

والحقيقة أن الوثائق التأمينية تكتب بلغات مختلفة مما يجعلها أكثر صعوبة لمعرفة بالضبط ما هناك من تغطية تقوم بها الشركة . وفى بعض البلاد فالاعتقاد الثقافى بالقدرية fatalism يعنى أنه ليس هناك ما يمكن عمله لمنع حدوث الحدث ، وبالتالى ليس هناك معنى فى شراء حماية تأمينية . هذا بالإضافة إلى أن الفروق الثقافية يمكن أن تؤثر فى الطريقة التى تصاغ بها وثيقة التأمين .

وتزداد المشاكل تعقيداً عند شراء المظلة التأمينية المناسبة . إذ تظهر الحاجة إلى التعامل مع وكلاء التأمين المرخصين فى الدولة التى للشركة أعمال تجارية بها . ولذلك فغالباً ما تقوم الشركات التى لها عمليات تجارية فيما وراء البحار بشراء وثائق تأمينية من خلال وكيل تأمينى محلى مرخص . وبالتالى فى الكثير من الشركات توكل عملية شراء وثائق التأمين إلى المديرين المحليين . إلا أن المدير المحلى ينظر إلى الحصول على وثائق التأمين كمركز تربح ، بمعنى شراء أقل البرامج تكلفة ، وقد يتراءى له عدم شراء تغطية معينة .

الناس والممتلكات ليسوا الأشياء الوحيدة التى تتطلب حماية تأمينية، فالبضاعة فى المرحلة الانتقالية تحتاج أيضاً إلى التأمين ضد التلف أو الفقدان . ويعتبر التأمين البحرى من أكثر الوثائق التأمينية الدولية توحيداً ، وعادة يكتب ليغطى الشحنات من مستودع إلى مستودع. ولكن على المشترين والبائعين أن يكونوا على بينة من الاستثناءات الممكنة، فمثلاً " بعض الدول مثل نيجيريا، معروف عنها ارتفاع المفقودات ، ومشاكل التسلل فى الميناء ، لذلك فلا توجد شركات تأمين ستؤمن بضاعة التصدير لما بعد هذه النقطة . وفى الواقع فالتغطية التأمينية تتوقف بمجرد رسو السفينة .

كذلك فإن الشحن الجوى لا يكون مغطى تأمينيا كاملا ، فهو يغطى فقط من المطار إلى المطار بمعنى أنك معرض عند كلا النهايات both ends ، لذا يوصى بأن الشاحنين يتأكدون من شراء وثيقة منفصلة لتغطيتهم التأمينية ، أى تغطية من الباب إلى الباب .

وهناك رأى أكثر تحديداً، فبدلاً من شراء وثيقة تأمين منفصلة لكل شحنة مستقلة، فيوصى بشراء وثيقة تأمين مفتوحة للبضاعة open cargo policy ، وهذا تلقائياً يغطى كل الشحنات التى يلتزم المصدر (حسب ترتيبات البيع) بتأمينها إلى حد مسبوق تحديده لكل شحنة . أما الشركات التى تشحن فقط من وقت إلى آخر أو التى لا تريد أن تنشغل بالتسويق ، فيمكنها الحصول على نفس الحماية من موجهى الشحن الدوليين .

ويوصى عند التأمين على العاملين فى الخارج أن تكتب على أساس ٢٤ ساعة لأن الشخص الذى يعمل فى الخارج كممثل للشركة يعتبر دائماً فى عمل حتى ولو كان فى نشاط ترفيهى. كما يقترح أيضاً أن يغطى التأمين نفقات ارتحاله فى حالة عودته إلى بلده للعلاج الطبى أو دفنه . وسيحتاج إلى التغطية الكاملة لنفقات النقل ، شاملة أعضاء الأسرة المصاحبين له فى رحلة العودة .

كم كثيراً ، أنت حقيقة فى مخاطرة !

خذ هذا الاختبار وأنظر ماذا تجد.

إذا كانت شركتك تقوم فعلا بأعمال تجارية فيما وراء البحار ، أو تفكر فى دخول سوق التجارة الدولية ، فقد تتعرض لمخاطر تختلف جذرياً عما فى الوطن لاختلاف النظم التشريعية والقانونية والبيئات الثقافية.
كم كثيرا من المخاطر أنت فيها ؟ والاختبار البسيط التالى هو مرشد للنواحى التى بها مخاطر كامنة ، ويخدم كقائمة تحليل ذاتى لمشترى وثيقة تأمين دولية :

١- كيف تحمى أصولك assest، انتاجك ، أجهزة ،العاملين– من ممتلكات أو خسائر من جانب الخصوم liabilities فيما وراء البحار ؟

٢- كيف تستجيب لقضية ضدك فى البلد الأجنبية التى تقوم فيها بالأعمال التجارية ؟

٣- هل أنت أو بائعيك الأجانب / الموزعين محميون ضد القضايا product liability suit الناشئة من استخدام نواتجك ؟

٤- ما هى نوعية تعويضات العمالة الأجنبية التى تحملها لتأمين العاملين المصابين فيما وراء البحار ، متضمنا ذلك المواطنين المحليين أو من دولة ثالثة .

٥- إذا سافرت أنت والعاملين لديك إلى الخارج لأعمال تجارية واستأجرت سيارة من خلال شركة للسيارات ، فهل لديك غطاء تأمينى مناسب حمائى محدود لتغطيةالخسائر الأساسية التى يمكن أن تواجهها كأجنبى فى حادثة سيارة فيما وراء البحار ؟

٦- إذا كنت تعتمد على مورّد أجنبى ، هل ستغطى تأمينياً فى أوقات الكساد والنفقات الإضافية إذا قاسى المستورد من حريق او تلف آخر ؟

٧- بوجود الإرهاب والتخريب كتهديد حقيقى نام فى كل بلد فى العالم اليوم ، هل حميت انتاجك المصدر والأصول الأجنبية من الخسائر المحتملة التى قد تنتج إذا صاروا هدفا ؟

٨- هل ممتلكاتك – مستودع ، أماكن العمل ، الأجهزة ، المنتجات ، وحتى العينات واللوازم الشخصية التى أحضرتها للمعارض التجارية فيما وراء البحار محمية فى حالة حريق ، تلف ، سرقة أو أى أخطار أخرى ؟

٩- ماذا يحدث لأعمالك التجارية إذا أنت أو عامل لديك أو فرد الأسرة خُطف فى الخارج واُحتفظ به مقابل فدية ؟

١٠- هل أنت مؤمّن إذا كان أحد موظفيك فيما وراء البحار ارتكب سرقة أو أى أعمال غير أمينة ؟

١١- بتغير السياسات الحكومية عالمياً وباستمرار ، كيف ستحمى أصولك فى حالة مصادرة الدولة الأجنبية لها وتأميمها أو الاستيلاء عليها أو حتى فرض حصار على تلك الدولة ؟

١٢- إذا كنت أنت وأسرتك أو موظفيك وأسرهم يسافرون إلى الخارج لأعمال تجارية ، فهل تأمينك يغطى الحوادث ، الإصابات ، المرض الذى يمكن حدوثه أثناء السفر ؟

وهذه القائمة قصد بها زيادة وعيك ، نقطة بداية للامكانيات و تعقيدات تغطية نفسك تأمينياً خارجيا؟ والخطوة التالية ستكون ، الاستشارة مع مستشار تأمين دولى حسن السمعة ، الذى سيكون بمقدوره التقييم الكامل لمخاطر وجودك خارج الوطن.

اختراق السوق الخارجي والوجود القانوني

تمهيد

يتراءى للبعض أن التجارة الدولية تقع فى المرتبة التالية للسفر فى الفضاء وجراحة الأعصاب ، ولها صفة الصفوة من الأنشطة . بينما للبعض الآخر من رجال الأعمال الناجحين فيخشون ما يتراءى لهم من رؤيتهم كشكل معقد من الأعمال . وحتى حينما يقتنعون بالجدليات الاقتصادية فى التوسع فى الأسواق الدولية، فإن مخططى الأعمال التجارية القومية غالباً ما تشحب وجوههم عند تفتحهم على المتطلبات الغير عادية للسوق الأجنبى وممارسات التجارة الغير معتادين عليها.

والتجارة الدولية ليست بهذه الطريقة فبينما هناك العديد من الاعتبارات المختلفة الاقتصادية والتجارية ، وحتى القانونية فى التسويق الدولى ، فالتجارة هى التجارة فى كل بقعة من العالم ، والتشابهات فى الأسس عادة ما تسود على الاختلافات . وقد تظهر التجارة الدولية كغير قابلة للاختراق كليا فى تعقيداتها ، ولكن هذه الرائحة من السرية يمكن تقليلها إلى حد كبير بكسرها ببساطة إلى محتوياتها – وهى غالباً مُدركة وسهل إدارة أجزائها .

ويمكننا أن نعرض المنهج التالى كمرشد لاختراق السوق الأجنبى كما رآه كين وورثى (١٩٨٥) إذ يمكن أن ينمّى الإحساس بمستويات الجهد والمخاطر بتصور فكرى لدخول السوق والمشاركة كسلسلة من الخطوات الفرْدية موازية لمسار صاعد من مشاركة عالمية محدودة إلى تكثيف أكثر لها . ويتطلب الاختراق الناجح للأسواق الأجنبية عملية مقصودة ومخططة ، ومرحلية تتقدم من فرصة غير متوخاة لأمر مبيعات دولية كل الطريق إلى استثمار مباشر اقتصادى ومالى جوهرى فى دولة أخرى . وهذا المنهج مصمم لادراك التقدم الطبيعى لخيارات النشاط التجارى ، من خلال هذه العملية ولفهم العلاقات المتداخلة بينهم ولتحقيق الأهداف التجارية خارجيا .

ومن جهة نظر دارسى القانون ، الذين قد يُدعَون يوماً لمشورة مسئولى المبيعات الدولية ، فالمنهج يؤكد أن كل شكل من النشاط التجارى على هذا المسار ليس له فقط الصفات القانونية الخاصة به بل أيضاً الواقع الكامن مستقبلا الذى قد يروج ، يثبط ، أو حتى يمنع الاستفادة من أشكال مستقبلية لنشاط . ومن ذلك فالدلالات القانونية لأى خطوة فى هذا المسار يجب أن تناقش ليس فقط لذاتها بل أيضاً فى قدرتها على ترويج نمو السوق بوجه عام للمستقبل .

شكل يبين منهج اختراق السوق الاجنبى – خطوة فخطوة

النشاط :

مبيعات تصديرية مباشرة :

١- مبيعات تصديرية غير مباشرة (مبيعات محلية ينتج عنها صادرات) .

٢- ملئ فرصة غير متواخاة لأمر توريد أجنبى .

٣- تجول ممثلى مبيعات من قاعدتهم المصرية .

٤- التعاقد مع الموزعين الأجانب .

٥- تعيين وكلاء اجانب .

استثمار مباشر خارجى :

٦- مستودعات خارج الحدود / مراكز توزيع .

٧- مبيعات مباشرة / تسهيلات خدمية .

٨- عمليات تجميعية .

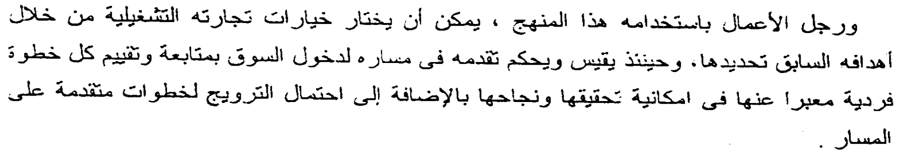
٩- عمليات تصنيع على أقصى درجة .

إيجابى :

١٠- تراخيص Licensing

نشيط :

١١- رأس مال مشترك Joint venture



ورجل الأعمال باستخدامه هذا المنهج ، يمكن أن يختار خيارات تجارته التشغيلية من خلال أهدافه السابق تحديدها، وحينئذ يقيس ويحكم تقدمه فى مساره لدخول السوق بمتابعة وتقييم كل خطوة فردية معبرا عنها فى امكانية تحقيقها ونجاحها بالإضافة إلى احتمال الترويج لخطوات متقدمة على المسار .

والحوار يُقسّم نشاط السوق الأجنبى إلى نوعين أساسيين : مبيعات مباشرة أجنبية ، واستثمار مباشر أجنبى، وكذلك يُقسّم ذلك السوق إلى طريقين مميزين من العمليات : نشيط و ايجابى . وهذه التقسيمات تعرّف الاختيارات الرئيسية التى يجب أن يجريها المخططون التجاريون -- عما إذا ومتى يتصاعدون فى دخول السوق من المبيعات المباشرة إلى الاستثمارات المباشرة ، أو عما إذا استخدموا أشكال تنمية السوق – النشيطة مقابل الإيجابية منها .

عملية الخطوة التدريجية Step - wise process

علينا ان نتفهم هذا المنهج ، فإنه يساعد فى وصف مسار كل من هذه الخطوات فى دخول السوق. فالعديد من مسئولى المبيعات المحلية domestic ليسوا على بينة من أن منتجات مؤسساتهم صارت عالمية حتى .لم تعرف المؤسسة بذلك . فاختراق السوق الأجنبى يبدأ فى كثير من الأحيان بتخفٍ كاف بما يسمى " مبيعات تصديرية غير مباشرة " (خطوة ١) ، فالمبيعات المحلية ينتج عنها أحيانا بدون معرفة أو نية المنتج المحلى – تصدير منتجات المؤسسة عن طريق عميل محلى أو مشتر آخر فى سلسلة المبيعات . وهذا يمكن حدوثه ، مثلاً ، لوجود جزء معين أو مكون فى ناتج محلى تام الصنع الذى يصدّر أو إمكانية بيع الناتج لشركة تصديرية أو مكتب المشتريات المصرى لمؤسسة أجنبية أو حكومية . وقد يمكن لهذه المبيعات التصديرية الغير مباشرة إرساء شخصية ناتج – خارجيا التى يمكن أن تخلق سوقاً للطلب الأجنبى لناتج الشركة .

وسرعان ما قد يكون لهذا المصنع المصرى خبرة فى استلام أول أمر توريد أجنبى غير متوخى unsolicited (خطوة ٢) . وقد يحدث ذلك أيضاً لأن مسئول أجنبى للمشتريات وجد ذلك الناتج مرصوداً فى كتالوج السفارة المصرية ، أو اكتشف الناتج ومؤسسته أثناء رحلة تجارية مصرية . ويمثل أمر التوريد تحدياً لمديرى المؤسسة ليعلموا بسرعة عن هذه الأشياء مثل توجيه الشحن الدولى international freight forwarding ، متطلبات الجمارك الأجنبية ، تراخيص التصدير ، وهيكل المدفوعات الدولية . ومن المحتمل أن المؤسسة ستلجأ إلى تنفيذ طلب التوريد من خلال مُوجّه الشحن الدولى أو خليط من الخدمات التصديرية تقوم بها إحدى التوكيلات .

ولكن مع بداية ظهور أوامر توريد أجنبية غير متوخاة ، ينمو بين جدران الشركة وعى بالسوق الكامن الخارجى عن مُنتجها .

وسرعان ما ترتقى القضية مثلا إلى الرغبة فى تفويض أحد مسئولى التسويق المحلى – فى تولى أبحاث السوق الأجنى – خارجيا ، وخاصة فى تلك الدول التى خرجت منها أوامر التوريد المسبقة ، وسرعان أيضا ، ما تتضح تلك الرحلات البحثية للسوق – لتصبح رحلات مكشوفة متوخاة للمبيعات (خطوة ٣) مع بداية سفراء المؤسسة بتسليح أنفسهم بكتالوجات الناتج ، أسعار تصدير معلنة export price quotations واستمارات أوامر توريده، وبينما قد تقرر الشركة لتمديد أوامر التوريد المبكرة أن يكون ذلك من خلال شركة تجارية تصديرية ، فمرحلياً ستصبح القضية عما إذا كان سينشأ قسم للمبيعات الدولية .

وفى ذات الوقت ، فالإضافة إلى الاعتبارات الاقتصادية والتجارية ، فسيبدأ طفو على السطح لاعتبارات قانونية جديدة مميزة لنشاط المبيعات الدولية – مثل انتقال صك الملكية ، تعليمات الجمارك customs regulation ، مدفوعات ، فحاوى الضرائب tax implications ، ... الخ.

الأجانب – قد يدفع الشركة أن تأخذ فى الاعتبار توزيع القوة العاملة الخاصة لمبيعاتهم – حول العالم . وقرار إيجابى يأخذ الشركة إلى ما وراء تاريخها السابق من مبيعات مباشرة إلى واحد أو أكثر من أشكال الاستثمار المباشر خارجيا – وبالفعل ، نقل بعض أو كل أنشطة مبيعاتها خارج الحدود المصرية . off-shore

فالقصة يمكن أن تبدأ أولا بإرساء مستودع أجنبى واحد أو أكثر وتشهيلات توزيعية، ونقل المخزون إلى خارج الشاطئ المصرى (خطوة ٦) إلى مواكبة سريعة لأوامر توريد العملاء ودعم توخى المبيعات خارجيا ، أو الاستفادة من فرص مناطق التجارة الحرة المقدمة من الدول الأجنبية . وكجزء من تخطيط التجارة الدولية ، فهذه الخطوة قد تتخذ بالارتباط بقرار استبدال الموزعين الأجانب غير العاملين بالشركة ، والوكلاء- بمكاتب للمبيعات الخارجية والخدمات وبها العمالة المصرية أو الأجنبية بالشركة (خطوة ٧) . وأنه عند هذه النقطة ، فما قبل التعاقد مع الموزعين أو الوكلاء خارجية قد يؤثر فى مرونة الشركة فى الانتقال إلى خارج الحدود حيث أن العديد من الدول الأجنبية لا تسمح بإنهاء عقد ممثلى مبيعاتهم – الوطنيين – فقط لأساليب لذات السبب " Just cause " وهذا ما وراء الاهتمام بصياغة الاتفاقات فى المراحل المبكرة لتمثيل مبيعاتها . وفى الحقيقة ، فقد تجد الشركة أنها لا تستطيع بيع منتجاتها داخل الدولة ، ما لم وحتى تنتهى منازعاتها مع وكيلها أو موزعها السابق .

فالشركة التى لم تَصيغ بعناية اتفاقات تمثيل مبيعاتها لتتضمن بنود القوانين المحلية ، وخططت فى هذه المرحلة المبكرة للطوارئ الآجلة من الانتقال إلى خارج الشواطئ المصرية ، قد تجد نفسها مع شركاء محليين غير مرحبين بها عندما تقرر افتتاح وكالة مبيعاتها الخاصة فى بلد أجنبى .

وبنمو الأسواق الأجنبية للشركة ، وقد أصبحت المبيعات الأجنبية جزءا هاماً من عمليات الشركة مما يستلزم الأمر معه زيادة القدرة الإدارية بالأخذ فى الاعتبار التوسع فى وجودها خارجياً بإرساء قواعد لعمليات تجميع أجنبية (خطوة ٨) أو حتى عمليات تصنيع على أوسع مدى (خطوة ٩) .

وقد يحفز على هذه القرارات العديد من الأسباب ، فرخص الأيدى العاملة قد يؤثر بدرجة جوهرية على الادخارات الاقتصادية مساهمة فى زيادة التنافسية خارجياً . وقوانين حوافز الاستثمار يمكن أن يجعلها جاذبة للاستفادة من الإعفاءات الضريبية ، والتمويل من العملة المحلية ، وتخفيضات التعريفة الجمركية ، وبعض المميزات الأخرى الغير متاحة فى مصر . فعلى سبيل المثال ، عمليات التجميع الأجنبية قد تكون جذابة لأن إجمالى التعريفات لدولة معينة على الأجزاء والمكونات المستوردة يمكن أن تكون أقل من التعريفة المفروضة على الناتج الجاهز فى البلد الأم .

ودفاع السوق أو هجومه قد تكون عوامل مساهمة . فعلى سبيل المثال ، فالمنتج المصرى قد يجد أنه من الضرورى أن يحتمى ضد أسعار الصرف الأجنبى وخاصة من الدول النامية ذات الحاجة الماسة للعملة الأجنبية والتى تفرض رسوماً عالية أو قيودا هامة أخرى لاعاقة التدفق الدولارى وعملات أخرى إلى الخارج ، أو فى دولة ما ، التى فى اهتمامها تحقيق بديل استيرادى لأغراض مالية أو اقتصادية

اخرى تعرض حماية لناتج مجمع محليا أو مصنع – ضد كل المنافسات الأخرى بفرض تعريفات عالية او فرض قيود استيرادية غير مرنة .

والقرار المصرى للانتقال فى اتجاه الاستثمار المباشر يطلق عددا ضخما من القضايا القانونية وكذلك الاقتصادية والتجارية. فتجنب الازدواج الضريبى ، وقانون العمل ، وقيود تنظيمية تجارية أخرى ، والمسالك القانونية لتأكيد إتاحة تبادل العملات الأجنبية والتى تؤول فى النهاية إلى الحق فى التحويل الخارجى للدولارات المكتسبة محليا – كل ذلك يتطلب الاستعانة بالخبرة الاستشارية المصرية القانونية ، والاستشارة المصرية المحلية أيضاً .

والانتقال إلى الاستثمار المباشر خارجيا من المبيعات المباشرة يعطى مؤشرا عاما بأن المؤسسة بسبيلها إلى الوصول إلى " المكانة العالمية" world class status كعامل فى التجارة الدولية ، ولكن بعض المؤسسات قد تختار عدم اتباع هذا "المسار النشيط " لاشتراكها فى السوق .

وفى الجزء المتقدم من هذا الموضوع فلقد وضعت خيارات " النمط المشيط active mode " لاختراق السوق حيث كل شكل يتطلب مجهود جسور وايجابى لتفعيل المبيعات خارجيا من خلال التوخى المباشر direct solicitation ، وخلق سوق نشط ، وموالاته و عملية حمائية .

إلا أن مؤسسات أخرى قد تقرر البعد عن الجهد والمخاطر للنمط النشيط ومستخدمة بدلا منه النمط الإيجابى " Positive mode " الذى يسمح بالمشاركة فى السوق الأجنبى ولكن بمجهود ومخاطرة أقل ، وعادة أرباح متحققة أقل .

الترخيص licensing (خطوة ١٠) هو نمط ايجابى من الاشتراك فى السوق الاجنبى الذى يتضمن انتقال لمنتج أجنبى من براءة ابتكار شركة (مصرية مثلا) وحقوق الملكية الأخرى لناتجها وحق انتاجه خارجيا ، مع المعرفة – الكيفية المحمية ، أسرار التجارة ، والخبرات والخدمات العديدة الفنية ، وكل ذلك مقابل حقوق امتياز على أساس حجم الانتاج أو قيمة المبيعات المتحققة خارجيا .

والترخيص قد يشمل أيضا حق الملكية المصرية فى تشخيص الناتج (علامة تجارية أو اسم تجارى) حتى يستفيد من تعريف السوق القائم فى السوق الأجنبى .

والترخيص قد يحل محل ، أو يُكمّل ، أو حتى يقود لأشكال أخرى " نشطة " من النشاط التجارى السابق وصفه فى المواد، فعلى سبيل المثال ، فتقترح مبيعات تصديرية مباشرة – وجود طلب سوق خارجى ، والترخيص يمكن أن يكون قد اختير كاستجابة أقل تكلفة ومخاطرة للمؤسسة المصرية – لهذا الطلب ، بينما النتائج من ترخيص سابق تقترح وجود طلب سوق جوهرى لناتج الشركة يمكن أن تقود إلى اتخاذ مجهود أكثر نشاطا لتحقيق هذا السوق من خلال مبيعات مباشرة أو حتى من بعض أشكال الاستثمار المباشر .

والترخيص له وجوهه القانونية الخاصة وإمكانية تأثيره على ما وراء ذلك من خيارات سوق ، والآلة الخافية لاختراق السوق تتضمن خليطا من شكل نمطى " نشيط " وايجابى " للتجارة . الشراكة العالمية

وببداية المؤسسة المحلية بالشعور بالإمكانيات السوقية لمنتجاتها والمساهمة الممكنة لمبيعاتها الخارجية لربحيتها عامة ، فيقرر مديروها إثارةُ عامل المضاعف multiplier effect بتعيين ممثل فى الخارج للمبيعات الأجنبية لمنتجاتها. واستخدام الأجانب فى الخارج لتوليد المبيعات يبدأ عادة بتعيين موزعين أجانب لخطوط إنتاج معين ولدول أجنبية معينة أو مناطق (خطوة ٤). والموزعون هم رجال أعمال أجانب مستقلون الذين يشمل نشاطهم التجارى واحداً أو أكثر من خطوط الناتج الأجنبى فى منطقة مبيعات بلدهم المقيمين بها . فهم يشترون منتجات الشركات المصرية (مبيعات تصديرية ،عادة عند خصم تجارى trade discount) وحينئذ يعيدون بيع الناتج لعملائهم لذاتهم ، محققين ربحاً هامشياً . ولو أنهم مستقلون عن مورديهم المصريين ، فقد يمكنهم تنمية علاقات مالية وتسويقية حميمة ، مروجين بنشاط ناتجاتهم فى أقاليمهم .

وتعيين مندوب مبيعات أجنبى (سواء موزع أو وكيل) لشاهد على الدعم الصريح للمؤسسة المصرية لتنمية السوق الاجنبى، ولكن ذلك يجلب أيضاً عدداً من الأسئلة القانونية الجديدة بخصوص طبيعة العلاقة التى تواجدت ، والالتزامات المتبادلة للأطراف ، وتأثيرها فى ظل القانون الأجنبى والمصرى أيضاً . فعلى سبيل المثال ، علاقة مندوبية المبيعات مع المواطن الأجنبى ، من السهولة تدخلها فى هذه العلاقة ، وقد تُفرض التزامات غير مألوفة قانونية على الشركة المصرية فى حالة الإلغاء، ولا يُنسى التشابك المحتمل مع قوانين العمل والالتزامات الضرائبية فى الدول الأجنبية .

لذلك فمن الأهمية بمكان استخدام الشركة المصرية لاستشارة وخدمات محام خبير بالصفقات التجارية الدولية قبل أى مفاوضات مع الأطراف التجارية الأجنبية المرتقبة . وبدون استشارة قانونية ، فقد يمكن للمؤسسة عدم الفهم بدقة للعواقب القانونية الكامنة لما قد يتراءى كترتيبات تعاقدية روتينية ولكن قد تثمر عن التزامات خارجية غير متوقعة .

والمبيعات الخارجية لمنتجات شركة ، لموزع بالخارج لا تخلق عملاء فى الخارج للشركة، فالمشترى النهائى لمنتجاتها يبقى بالضرورة عميلاً لموزعهم التجارى المحلى ، لذا يفضل العديد من المؤسسات تعيين وكلاء (خطوة ٥) بدلاً من الموزعين .وهؤلاء يعملون مباشرة كممثلين للشركة المصرية ويكونون ملتزمين بتوجيهاتها فى توخى الحصول على أوامر توريد نيابة عنها من المشترين الأجانب الذين صاروا مباشرة عملاء للمورّد المصرى . وعادة ما يعوض الوكيل بعمولة تمثل نسبة من قيمة المبيعات المتولدة طبقا للقواعد المصرية principal .

وما يمثلة الوكيل وأفعال أخرى فيما يختص بالعملاء يُلزم القاعدة المصرية ، ومن هنا فالوكيل عادة ما يكون تحت توجيهات أكثر وإشراف مما لو كان موزعاً ، كمتعاقد مستقل . واستثمار الوكيل فى البنية التحتية لوكالة المبيعات عادة ما يمول من الشركة المصرية بعكس الحال فى حالة الموزع .

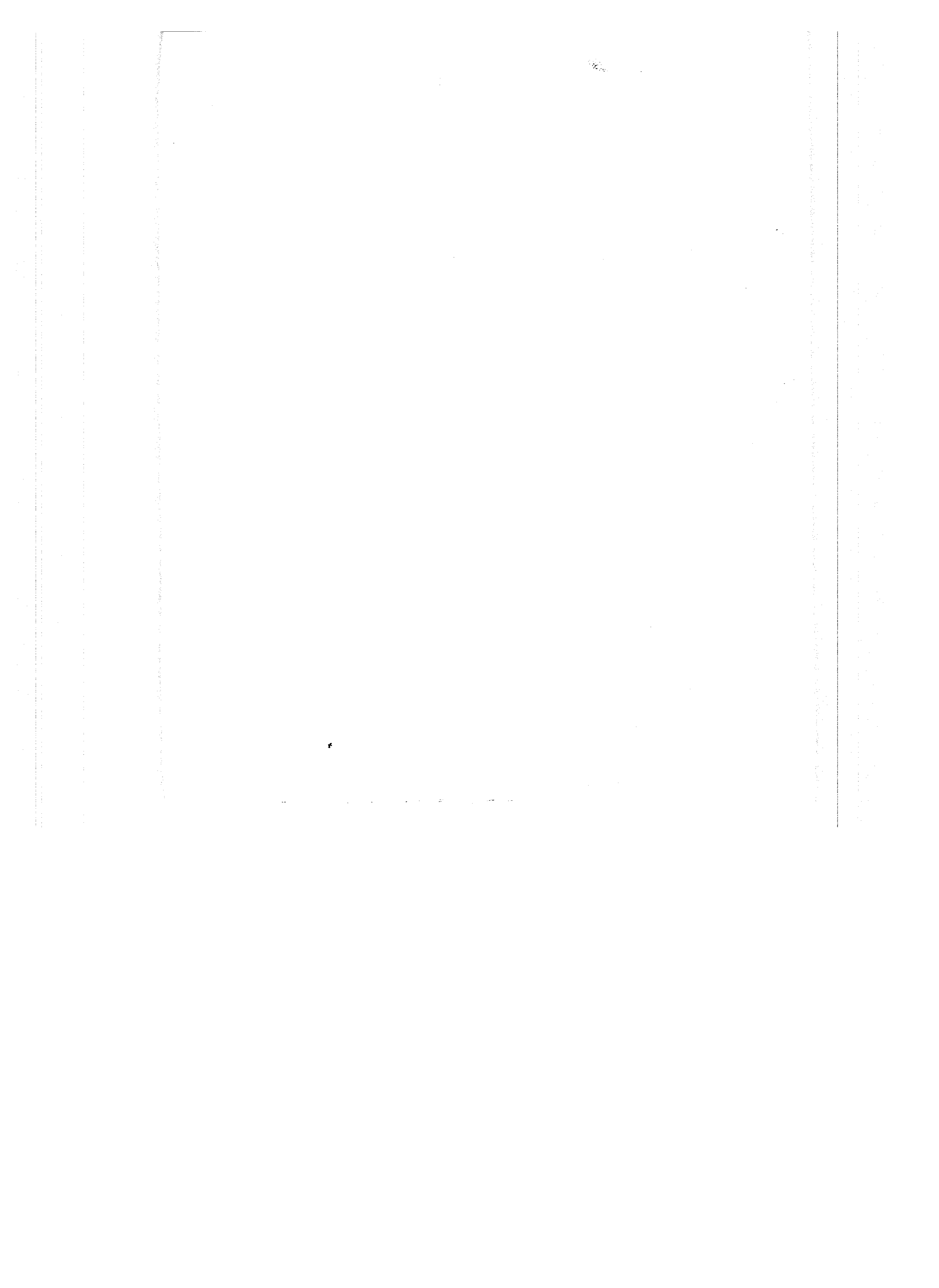
ومع تزامن الوقت ، تنمو شبكتها التسويقية حول العالم وتزيد مبيعاتها الدولية لمستويات جوهرية ، إلا أنها ستواجه قرار حيوياً الذى يمكن أن يزيد من دورها فى التجارة الدولية . فمعدلات رسوم الشحن ، زمن إجابة الطلبات ، المنازعات مع الوكلاء والموزعين ، والرغبة فى علاقة وطيدة مع العملاء

Joint venture (خطوة ١١) ، وقد صارت شكلا رئيسيا من النشاط التجارى كوسيلة لمشاركة المخاطر وكاستجابة للتعريفات الجمركية العالية وقيود الاستثمار الأجنبى فى العديد من الدول . فأحد الجانبين يساهم بحقوق الملكية ، الخبرة الفنية والمعرفة – كيف ، الخدمة، والتمويل بالعملة الصعبة ، بينما الشريك المصرى يمكن أن يساهم بالأرض ، المبانى ، المصنع ، الآلات ، العمالة المحلية ، التمويل المحلى ، وإمكانية التأهيل للحوافز الحكومية المحلية .

والشراكة التجارية قد يمكن تكوينها فى ظل قوانين الدولة التى تجرى بها العمليات . وامتلاك صفات كل من المشاركة partnership والشركة corporate يسمح بأفق واسع من الامكانيات المتعلقة بطبيعة ومدى المساهمات المتبادلة والتوقعات من الأطراف المعنية ، بالإضافة إلى العديد من الاعتبارات القانونية – أشكال الهيئات ، نسب الدين / السيولة – للشركاء ، وموضعات الضريبية وقوانين ضد الاحتكار ، وانتقال وحماية حقوق الملكية الغير ملموسة ، وما يتعلق بالصرف الأجنبى ، كل ذلك يتطلب الاستشارات والخدمات القانونية .



الملحق



مكونات خطة عمل تجارية

أ- المكون التنظيمى :

١- مقولة بالأهداف والأهداف الرقمية .
٢- تقييم الخبرة والقرارات الإدارية .
٣- تقييم اختيار شكل التجارة .
٤- إطار سياسة العاملين .
٥- إطار نظام حفظ السجلات .
٦- مراجعة مخاطر وخطة المشروع للتوافق معهم .

ب- مكوّن السوق :

١- حجم وموقع السوق .
٢- تحليل الموقع للتجارة .
٣- تحليل المنافسة .
٤- الفلسفة السعرية .
٥- خطة المعروضات Merchandizing .
٦- خطة رسم مقر الفراغات Space layout Plan .
٧- السياسة الائتمانية .

جـ- المكوّن التمويلى :

١- حدد الربح الذى ترغبه .
٢- إعداد قوائم عن المتطلبات من الأصول / الأرصدة .
٣- القوائم الشهرية للأرباح والخسائر للمشروع (١ -٢ سنة) .
٤- التدفق النقدى الشهرى لمشروع (١ - ٢ سنة) .
٥- تقدير لمبيعات التعادل على أساس التعرف على النفقات الثابتة والمتغيرة .
٦- إعداد صفحة الميزانية ليوم الافتتاح .

مكونات خطة /اقتراح لفرض

أ- التجارة : The Business

١- وصف المشروع التجارى

٢- السوق (خطوات تسويقية معينة ....)

٣- الموقع (لماذا انتقيته ؟ .... الخ)

٤- المنافسة (ميزتك التنافسية ،...........)

٥- الإدارة (تشمل السيرة الذاتية ،........... الخ)

٦- العاملين .

٧- ملخص .

ب- **خطاب نية** letter of intent (وصف للاستخدام بالضبط لما سبق)

(الكمية التى تحتاجها ، وسبب الحاجة لها)

جـ- **الجزء التمويلى :**

١- تقديم الطلب ، التأثير المتوقع للقرض .

٢- صفحة الميزانية

٣- قائمة الأرباح والخسائر

١/٣ إذا كان القرض لمشروع قائم إعرض قائمة الأرباح والخسائر للثلاث سنوات المالية الأخيرة ، والحالية خلال ٩٠ يوما من تاريخ تقديم الطلب .

٢/٣ المشروع الجديد عليه تقديم قائمة تصديرية pro - forma للأرباح والخسائر المرتقبة projected .

٤- قائمة تقديرية للدخل (شهرى) – ١ سنة .

٥- تدفق نقدى تقديرى (شهرى) –١ سنة .
وهذا التقدير يجب أن يظهر القدرة على سداد القرض والتزامات أخرى ثابتة .

٦- وثائق مدعمة : (الممكن تحقيقها)

- تثمينات appraisals
- تراخيص وتصاريح
- صور
- ..... الخ
- إقرارات الضرائب المدفوعة

وإن التحليل ، والجهد ، والمنطق الذى يواكب تكوين خطتك المحكمة لن يكون فقط من اليسر على المصرفيين أو المستثمرين لتقييم مشروعك ولكن أيضا ستثرى ثقتهم فى مشروعك ومهارتك كمدير .

ومن المهم جداً أن تبيع لهؤلاء الناس قدرتك التجارية ومهارتك الإدارية . ولعمل ذلك بكفاءة ، يجب أن تعرف ما هية تفكيرهم ، كيف سيقيّمون مشروعك ، وكيف سيثمنونك كمدير كفء competent وإدارى ماهر . وبعد تحليل كل الحقائق ، سيكون قرارهم غالباً يرتكز على حكمهم الموضوعى بخصوص قدرة الشخص الذى سيدير أموالهم .

وفيما يلى قائمة للتحقق من خطة العمل التجارى :

١- حسابات أنيقة : فإذا كانت خطة عملك التجارية غير معنى بعرضها sloppy ، فالانطباع الضمنى سيكون بأنك أيضاً غير مسيطر على إدارة عملك التجارى .

٢- لا ترسل نسخاً مصورة رديئة badly xeroxed copy : فالناس سيظنون أنك أرسلت مائة نسخة لترسلها إلى مائة بنك مختلف وهذا لن يساعدك فى فرصك .

٣- ليس من الضرورى أن تكون فريداً من نوعك : فمثلا كتابك بخط اليد على ورق فاخر قد يلفت النظر ، ولكن لن يساعدك .

٤- المصرفيون يطلبون قوائم ميزانية عمومية .

٥- اضبط خطتك لتصيب اهتماماتهم : فإذا على سبيل المثال ، خلال المحادثة الأولية مع البنك تبين لك أنهم شديدوا الاهتمام بالحفاظ على حساباتهم المقبوضة receivables ، فادخل فقرة أو اثنين عن كيفية تناولك للتحصيل .

٦- كن لطيفاً مع الناس فى البنك فهم الذين سيعضدون طلبك لدى رؤسائهم . ومعظم البنوك تعقد ندوات ، أحضرها حيث من المحتمل جداً تواجد إداريى البنك ، وسيكون لديك فرصة لمقابلتهم، وأهم من ذلك مقابلتهم لك .

٧- ستعرف أن البنك قلق إذا :

أ- لم يستقبلوا مكالماتك التليفونية .

ب- حينما تصل إليهم ، فإنهم لا يرغبون فى التحدث عن حسابك .

جـ - مكالماتك التليفونية تُحوّل إلى آخرين لم تقابلهم إطلاقاً .

ملاحظات عامة :

١- لحسن عرضك لطلب القرض أمام البنك ، يوصى الخبراء بأن أصحاب الأعمال البادئين سيتغاضون أحياناً عن راتب شهر أو شهرين ، أو اقراض الشركة الجديدة مالا لاستمراريتها . ويمكن تسجيل القرض كدين debt ، طبعاً ، ولكن هو حقيقة سيولة equity ، " فلماذا لا تنقله إلى قسم رأس المال ؟ " وهذا يصف بدقة ما يحدث (يظهر فى قائمة الميزانية العمومية للشركة فى نفس الوقت) ذلك يصور كيف يقيّمك البنك.

٢- كيف تقيّم بنكك .... ؟ افحص القوائم المالية له ، ومن غير المحتمل أنك ستقاسى مباشرة إذا فشل بنكك (تسييل مقوماته أو دمجه مع آخر) ، أو اتخذت اجراءات لتقليل النفقات قد وقعت عليه ، ومن المستحسن عدم التعامل مع موظفى البنك الذى هم قلقون على فقدان وظائفهم .

.... هناك بعض النسب التى يجب أن تعطيها اهتماماً أكثر كلما تعاملت مع أرقام البنك . " إذا كانت نسبة رأس المال الى الأصول أقل من ٦% فهذا لا يعنى بالضرورة أن البنك مهتز ، ولكن سيتعرض الى كثير من الضغوط من البنكُ المركزى الذى يريدوه ليكون أكثر حرصاً "، وبالمثل ،

إذا كانت العائدات بعد الضريبة أقل من ١% من الأصول ، فمن المحتمل وجود ضغط إما من البنك المركزى أو مجلس ادارة البنك ليكون البنك متحفظاً conservative ، وفى كل الأحوال فمن المفضل التعامل مع بنك آخر .

٣- إن سعر الفائدة التى يحددها البنك لك تتكون من ثلاث عناصر :

أ- مخاطر القرض : كيف من المحتمل أن شركتك ستخرج عن مسارها المالى ؟

ب- كثافة العمالة : بمعنى كم من الوقت على البنك أن يفحص طلبك ؟ وهل عليه أن يوجه النظر الى تصحيح القوائم المالية وطلب معلومات أكثر ؟ فكلما أمضيت وقتاً أكثر على قوائمك المالية الداخلية ، كلما قلت تكلفة قرضك .

جـ- الأهداف الربحية للبنك : ما الذى يُهدف إليه من هامش ربحى ؟

إجراءات طلب قرض لعمل تجارى قائم

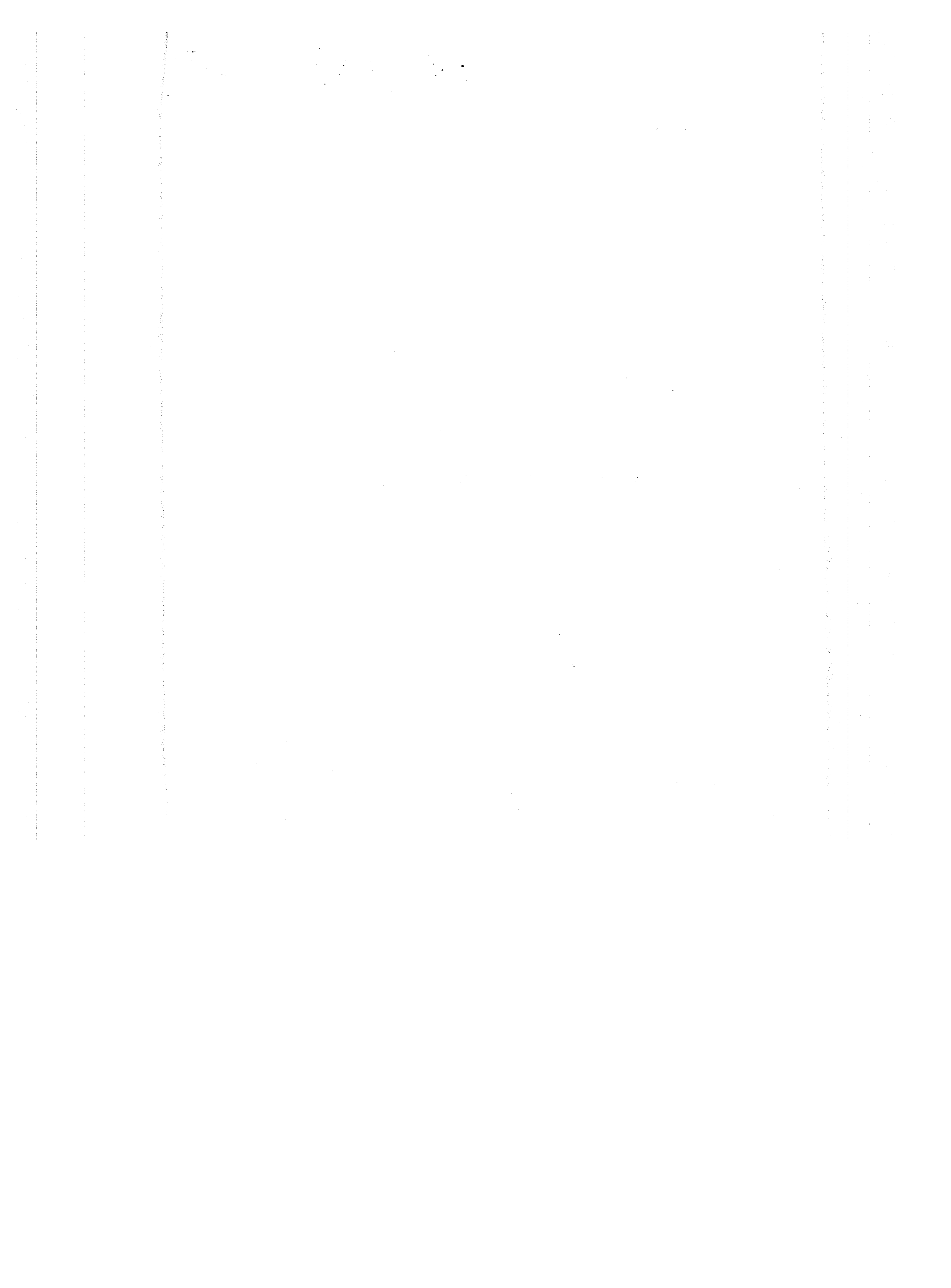
١- صف باختصار نوع العمل التجارى ، خبرة صاحب المشروع ، الناتج أو الخدمة ....
٢- قدم صحيفة الميزانية العمومية ، والأرباح والخسائر للثلاث السنوات المالية الأخيرة ، وتلك الصحائف الجارية خلال ٩٠ يوما الأخيرة .
٣- جهز توقعات لمكاسبك لفترة عام واحد إذا كانت المكاسب الحالية غير كافية لمتطلبات القرض والالتزامات الثابتة الأخرى .
٤- صف بالضبط كيف ستستخدم أرصدة القرض .
٥- أذكر الضمان الإضافى collateral الذى سيقدم لتأمين القرض .
٦- شروط الدفع :

أ- لغاية ٧ سنوات لرأس المال التشغيلى (العامل) ، شراء المخزون ، ودفع الدين .
ب- لغاية ١٠ سنوات لشراء الآلات والأجهزة ، والأثاث ، واللافتات fixtures ، أو التجديدات renovations للمبنى.
جـ- لغاية ٢٥ سنة للتشييد أو شراء المبنى

٧- خذ هذه الأوراق معك إلى بنك تجارى أو المقرض ، واسألهم عن طلب ضمان السلفة من صندوق الضمان الاجتماعى .
٨- إذا كان البنك / المقرض مهتما ، فسيعطيك طلب القرض واستمارات مصاحبة ، إملؤهم وأعدهم لهم ، وبالتالى سيعيدوه إلى صندوق الضمان الاجتماعى .

توصيات

لإصدارات تخاطب الوعى التصديرى



وزارة التجارة المصرية

الإدارة العامة للتجارة الدولية ؟

التخطيط الدولى للسوق

١- حدد إذا كنت حقيقة تنوى التصدير

- بدون تأمين موارد والنية لمعاملة العملاء الأجانب بمثل ما تحب أن يعاملوك به فاحتمال النجاح ضعيف .

٢- تعرّف على الأسواق الأجنبية الرئيسية للمنتجات

- كتابة قائمة بأولويات للدول (مستهدفة).
- التعرف على عملاء بما يكفى من خلال بحوث السوق.
- استخدام خدمات وزارة التجارة فى تقييم السوق .

٣- خيارات التوزيع والترويج

- ما هى الخيارات التوزيعية المتاحة : وكلاء ، موزعون ، تجار تجزئة ، مستخدمون نهائيون ، وما هو الأحسن لمنتجات مؤسستك ؟
- ما هى أساليب الترويج : معارض تجارية ، صحف تجارية ، بريد مباشر ، تلفزيون ، راديو ، إعلانات صحفية ، اتصالات هاتفية ؟
- ما هى استراتيجية دخول السوق التى تقدم أحسن النتائج الكامنة ؟ تسعير ، جودة ، خدمة، رسائل ائتمانية ، عينات ، تكثيف اعلامى .

٤- إنشاء شبكة توزيع فى أعالى البحار

- ممارسات تسويقية ناجحة : اتفاقيات للتوزيع (سعر ، سياسات إصلاح ، مرتدات ، مناطق ، أداء ، انهاء التعامل).
- اعرف طرق زبائنك فى التحقق من الشركاء الكامنين .
- استخدم خدمات الاتصالات الأجنبية بالإدارة العامة للتجارة الدولية .

٥- حدد أسعار التصدير ، شروط الدفع ، الطرق ، والأساليب

- اعتبارات سعرية للمصدرين .
- شروط المبيعات والعروض الخاصة quotations ، الفواتير التمهيدية pro-forma ، وإصطلاحات البيع .
- طرق المدفوعات الدولية ، إدارة المخاطر .

٦- الشحن ، المرور ، إجراءات مستندية ، والمتطلبات

- وسائل الشحن : جواً أو بحراً أو براً أو سكة حديد .
- متطلبات الترخيص بالتصدير ، المستندات الشائعة . -

وزارة التجارة المصرية

الإدارة العامة للتجارة الدولية ؟

طرق عديدة يوصى بها للبحث عن شركاء تجاريين

ملاحظة : هذه الطرق ليست بأهمية الترتيب . " الشركاء التجاريون " يمكن أن يكونوا شركاء فى البزنس , joint venture ، شريك مرخص (مالك حق الامتياز التجارى franchisor) ، وكيل موزع ، أو ممثلا بالعمولة .

١- اسأل عن أحسن مندوب best representative ، موزع ، أو وكيل (شريك تجارى)

٢- كتيبات أو تقرير سنوى عن " مصنع آخر (أو منافس) "

٣- خطابات مستلمة مباشرة .

٤- مطبوعات أو أدلة Directories تجارية .

٥- أدلة تجارية من مؤتمرات ، عروض ومعارض تجارية .

٦- قائمة بأسماء الحاضرين فى المعرض التجارى ، متاحة بعد العروض من راعى المعرض أو منظمه .

٧- الأدلة الدولية للتلكس ، متاحة فى أغلب المكتبات العامة .

٨- **الدليل الأصفر الدولى متاح فى عديد من المكتبات ومكتبة وزارة التجارة وفروعها .**

٩- **الدليل الأصفر التليفونى لمدينة معينة متاح من نفس المصادر السابقة .**

١٠-وزارة التجارة " دليل التجارة الدولية "،" الشركاء التجاريون " يبحثون عن مصادر مصرية

١١-إسأل بنكك للإستفسار عن البنك المراسل فى الدولة المستهدفة .

١٢-إسأل موجه شحنك الدولى عن اتصالاتهم فى الدولة المستهدفة .

١٣-إسأل مستخلصك الجمركى **customs broker** ليفعل نفس الشىء السابق .

١٤-إسأل الخطوط الجوية الأجنبية والمحلية التى تخدم الأسواق المستهدفة للتعرف على شركاء تجاريين محتملين فى أراضيهم .

١٥-أسأل شركات الشحن الملاحية التى تخدم الأسواق المستهدفة .

١٦-الدولة بها برامج لترويج التجارة الدولية ، أو هيئات لترويج التجارة ، اسألهم للمساعدة .

١٧-إذا كان هناك شركة لإدارة الصادرات ، اسأل المؤسسات التى تمثلها إذا كان لديهم أية أفكار .

١٨-تعرف على الهيئات التجارية فى السوق المستهدف ، واكتب لهم للسؤال عن قائمة عضويتهم شارحاً لماذا تريد القائمة . فى العديد من المرات سينشرون متطلباتك فى صحفهم الاخبارية newsltter .

١٩-اشترِ نسخة World Trade Index التي تطبعها شركة :

Eagle Publishing C.O عنوانها : 636 – b Landsdowne place, Hove BN3 , East Sussex , England .

وهي تضم كل رجال الأعمال في كل المهن التجارية خلال العالم مصنفة ومجمعة حسب الدول Grouped by countries

٢٠- لعمل اتصالات في العالم العربي استخدم :

Trade DIRECTORY ARAB AND INTERNATIONAL.

C/O Beirut– Hazimeh , P.o Box 6220 / 145 Hazmieh , Lebanon

وهو يضم ٥٠,٠٠٠ عنوان مستورد في ٢١ دولة عربية .

٢١- اشترِ نسخة من TAIWAN YELLOW PAGES ، وهي تضم فوق ٥٠,٠٠٠ مستورد ومؤسسة تجارية في تايوان ، والعنوان P.O Box 81 –02 Traipei , Taiwan, ROC.

٢٢- اشترِ نسخة من TAIWAN INPORTERS DIRECTORY ويضم ٧٠٠٠ مشترٍ في تايوان بنفس العنوان السابق .

٢٣- اشترِ نسخة من MAJOR COMPANIES OF TURKEY DIRECTORY وهي تضم ٥,٤٠٠ مؤسسة في تركيا. أكتب . Poyrazy yayincilik A.S , Halas kargazi cad 309 Sisli 80260 Istanboul , Turkey

٢٤- استشر Hong Kong Directory of Trade and Industry اكتب إلى H.K Trade & Industry Promotian Center, P.O. Box 91230 , TsT , Kin , Hong Kong .

٢٥- ضع إعلانات في الصحف المحلية أو المجلات في القاهرة والاسكندرية ، واسأل الموظفين التجاريين عن طلائع leads .

٢٦ – اكتب إلى القسم التجاري بالسفارات المصرية بإخبارهم بما تبحث عنه . العديد سيجيبون بقائمة المرتقبين .

٢٧- استخدم خدمة وزارة التجارة في البحث عن الموزعين والوكلاء . وهي بحث خاص لك بسعر رمزي ٤٠ دولار لكل بحث ، والنتيجة خلال ٤ – ٦ أسبوع ورسالة تصلك بها قائمة بالمؤسسات التي بحثها القسم التجاري لك ، عادة ٤ – ٦ مؤسسات بتعرف عليهم ، (النظام الأمريكي) .

٢٨- اشترِ :

Australia Register of Manufacturers , Exporters and Importers, A 500 page Directory .

يمكنك الاتصال بـ Who's Where Publishers Pty. Limited P.O. Box1250 North Sidney , N.S. W. 2060 Australia.

٢٩- ارجع إلى Korea Directory وهى قائمة من ١٧٠٠ صفحة بها ما يزيد عن ١٠,٠٠٠ مؤسسة تجارية . أكتب إلى :

Korea Directory Co. P.O.Box 3955 , Seoul 100 – 639 Korea .

٣٠- توجه مع رحلات وزارة التجارة ضمن وفودها من رجال الأعمال من صناعات معينة لبلد أو اثنين ، حيث يصاحبك أخصائى فى تلك الصناعات من وزارة التجارة وترتبها السفارة المصرية فى الدولة المستهدفة لمقابلة نظرائهم .

٣١- ترعى وزارة التجارة كتالوجات ومعارض كتالوج فيديو لشرائح من صناعة معينة وهذه العروض تروُج فى الدول المستهدفة عن طريق السفارات المصرية . والمؤسسات المشاركة ، لا تذهب شخصيا ، بدلا من ذلك يشحنوا كتيبات أو شرائط فيديو العارضة لخطوط انتاجهم إلى أماكن الالتقاء وغالبا فى السفارة أو قسم المؤتمرات بأحد الفنادق حيث تعرض هذه المعروضات . ويشرف على ذلك الموظف التجارى فى السفارة لتسهيل الاتصالات .

٣٢- الاشتراك فى المعارض الدولية لوزارة التجارة – فى الأسواق المستهدفة .

٣٣- وتقوم خدمة المفتاح الذهبى بوزارة التجارة بترتيب مقابلات عند زيارتك فى البلد الأجنبى بعد إخطارهم بفاكس مبكرا والرسوم اليومية تختلف من بلد إلى آخر ويصاحبك الأخصائى فى مقابلاتك .

٣٤- تصدر وزارة التجارة مجلة نصف شهرية بها الفرص التجارية فيما وراء البحار ومواعيد المعارض الدولية ، والاشتراك السنوى ... جنيه مصرى ويمكن الحصول عليها من المكتب الحكومى للمطبوعات وعنوانه : ....

٣٥- تقدم وزارة التجارة خطة تسويقية تناسب احتياجاتك فى دولة معينة بتكلفة تتراوح بين ......-....... جنيه ، وفى مقابل ذلك ستستلم إجابات لعديد من الأسئلة الهامة التى تشمل ما يمكن أن يكون مهما مؤهلا لتمثيل انتاجك فى هذا السوق .

٣٦- اتصل بالغرفة التجارية فيما وراء البحار . دليل مهم يمكنك الحصول عليه بالكتابة إلى

Chambers of Commerce Worldwide,
P.o Box 455 , Loveland , Co 80537 USA .

٣٧- اتصل بالسفارات الاجنبية والقنصليات ، واسأل الموظفين التجاريين عن طلائع.

خدمة المفتاح الذهبى

أعدتها وزارة التجارة الأمريكية / الإدارة الدولية للتجارة / الخدمة التجارية الأجنبية

هل تريد ما يناسبك عندما تذهب فيما وراء البحار باحثا عن عملاء ، وكلاء ، أو شركاء تجاريين؟ أنظر فى خدمة المفتاح الذهبى من وزارء التجارة الأمريكية، التى تزود ممثلى المؤسسات الأمريكية الصغيرة ومتوسطة الحجم . المسافرين إلى الخارج ، بالانتباه الشخصى لجعل زيارتهم مريحة بقدر الإمكان . وتقدم هذه الخدمة وزارة التجارة / إدارة الخدمة التجارية الأجنبية فى العديد من المواقع فيما وراء البحار .

وتُفصِّل الخدمة " مهمة تجارية Trade mission " لشركة مفردة شخصياً – عند سعر معقول، ويصمّم الموظفون التجاريون جداول أعمال agenda بالزيارات ، انتقاء واختيار الشركات المناسبة ، ترتيب مقابلات مع أناس فى مراكز القرار ، ويتوجهون مع المندوبين الأمريكيين للتأكد من عدم حدوث صعوبات غير منظورة .

وتُقدّم هذه الخدمة للمؤسسات الأمريكية ميزتين كبيرتين التى تجعلها استثماراً ممتازاً : اتصالات أعمال تجارية واقتصاد فى الوقت ، فهى تضمن للمؤسسة الأمريكية مقابلات مسبق انتقازها prescreened فى الشركات الأجنبية مع صانعى قراراتهم – أناساً أظهروا اهتماما فى منتجاتهم . واستخدام مؤسسة أمريكية لخدمة المفتاح الذهبى يجعلها قادرة على أحسن استخدام كفء لوقتها فى دولة أجنبية . ومندوب الشركة لن يقلق بخصوص الجلوس فى غرفة فندقية محاولاً أن يخمن من هم الناس المناسبين للاتصال بهم ، أو التكلم مع سكرتيرة لا تتكلم الانجليزية ، أو تحديد عما إذا كان الشخص الذى اتصل به فى النهاية هو حقيقة صانع القرار ، أو صرف وقت كثير على نشاط شديد الحركة ولكن بدون مضمون . وخدمة المفتاح الذهبى تأخذ كل العمل التخمينى والقلق من إجراء أعمال تجارية فى الدولة المضيفة .

و تهتم الخدمة بتفاصيل هامة أخرى ، وأيضاً يصاحب موظف تجارى من السفارة الأمريكية مندوب الشركة الأمريكية للاجتماع ، للتزويد بخدمات الترجمة . والسفارة تزود المواصلات وتستطيع عمل الحجز الفندقى بسعر مخفض للعميل .

وعند بدء العلاقة بخدمة المفتاح الذهبى ، يقوم الموظف التجارى بإجراء الاستشارات التليفونية مع الشركة الأمريكية لتحديد أهدافها . وترسل الشركة للموظف التجارى عجالة عن منتجاتها وحينئذ يتعرف الموظف التجارى على مشترين محليين ، وكلاء ، موزعين ، أو شركاء كامنين .

وبعد عمل هذا البحث ، يتصل الموظف التجارى بالمؤسسات المحلية لتحديد المقابلات المناسبة لاهتمام الشركة الأمريكية يحيط الموظف التجارى المؤسسة الأمريكية بأحسن طرق البيع لاستخدامها ، يجلس مع رجل الأعمال الأمريكى فى المقابلات ، يساعدهم فى تجنب مشاكل اللغة والثغرات الثقافية ، وتقديم النصيحة ، عند طلبها ، وبعد المقابلة ، يساعد فى إيجاد المتابعة الاستراتيجية الأكثر فاعلية .

وخدمة المفتاح الذهبى مثمنة اقتصاديا ، فهى تتراوح بين ١٥٠ - ٥٠٠ دولار فى اليوم الأول ، وبعد اليوم الأول تتباين التكلفة مع الموقف . لمزيد من المعلومات بشأن هذه الخدمة ، اتصل بالموظف التجارى فى السفارة الأمريكية .

مطبوعات رئيسية كبرى للمصدرين شهرية وكل شهرين

وكلها تضم قائمة بالمنتجات التى يبحث عنها المستوردون

MAJOR MONTHLY AND BI-MONTHLY PUBLICATIONS FOR EXPORTER

(All include listing of products being sought by world importers).

AMERICAN AUSTRALIAN BUSINESS (from Australia). Sample copy free. American Australian Business, P.O. Box 280, Roseville, NSW 2069, Australia.

ASIAN WORLD TRADE OPPORTUNITIES MAGAZINE (from Malaysia). Sample copy $3.00 cash. Asia World Trade Opportunities, G. P. O. 1114, 10840 Penang, Malaysia.

BUSINESS LINK (From Malaysia). Sample copy $2 cash. Business Link International, P. O. Box 166, 41720 Klang Malaysia.

BUSINESS WORLD (From Canada). Sample copy $2. The Business World, P. O. Box 2718 Station F, Scarboro Ontario M1W 3P3, Canada.

BUSINESSMAN, THE (From Bangladesh). Sample copy $5 cash. The Businessman, G.P.O. Box 2355, Dhaka 2 Bangladesh.

EXPORT GAZETTE (from India). Free sample copy. Export Gazette, Amalgamated Press, Narange House, 2nd Floor, 41 Ambalal Doshi Marg Fort, Bombay 400 023, India.

EXPORT LEADS (From U. S. A.) Publishes hundreds of classified listings of products being sought by world importers every month. Sample $5. Export Leads, P.O. Box 30200-L, Washington DC 20030.

FTD EXPORT NEWS (From India). FTD Export News, 201 B.N. Chamber, R.C. Dutt Road, Baroda 390 005.

GLOBAL ADVERTISER (From U.S.A.) Sample copy $3. Four Winds Publishing (EL), 4729 Amelia Drive, Fair Oaks, CA 95628.

GLOBE CONTACT INTERNATIONAL (From Switzerland). This publication is in French and is distributed 37 French speaking countries. They translate ads free. Sample copy and information (in English), $5 Cash. GCI Switzerland, 9, rue des Vosges, CH-2926 Boncourt, Switzerland.

IMPEX GUIDE (From Japan). This publication is primarily for world exporters who want to sell consumer goods Japanese markets. Primarily in Japanese but some English. Impex Guide, The Boeki Tsushin Sha, 3-19-2, Kotobuki Taito-ku, Tokyo 111, Japan.

INTERNATIONAL ADVERTISER (From Austria). Sample copy $5 cash. J. Poms, P. O. Box 182, A-1911 Vienna, Austria.

TET - The East Trade/Arab Market (From Spain). TET, P. O. Box 14013, 18080 Madrid, Spain.

THAILAND EXIMPORT REVIEW (From Thailand). Thailand Eximport Review, P. O. Box 11-1165 Nana Office, Bangkok 10110, Thailand.

TODAY WORLD TRADE OPPORTUNITIES DIGEST (From Singapore). Sample copy $5 cash. Today World Trade, Toa Payoh Central P. O. Box 221, Singapore 9131, Singapore.

TRADE CHANNEL (From The Netherlands). Trade Channel Organisation, De Klencke 6, 1083 HH. Amsterdam, Netherlands.

TURKEY (From Turkey) Turkey, Catalcesme Sk. 17, Cagaloglu-Istanbul, Turkey.

WORLD TRADE LINK (From England). World Business Publications, Britannia House, 960 High Road, Finchley, London N12 9RY, England.

WORLD TRADE NEWSPAPER (From Canada). World Trade Newspaper, P. O. Box 726, Waterloo, Ontario N2J 4C2, Canada.

Latin American/Caribbean Business Bulletin
U. S. Department of Commerce
14th & Constitution Avenue
Room H3203
Washington DC 20230
Tel: 202/482-0841
Fax: 202/482-2218

Business Information Service for Newly Independent States (BISNIS) Bulletin
U. S. Department of Commerce
14th & Constitution Avenue
Room 7413
Washington, DC 20230
Tel: 202-482-2354
Fax: 202-482-3204

عناوين مجلات متخصصة للاشتراك

1- **EXPORT TODAY** — تصدر شهريا
P.O Box 28189 — اشتراك سنوى ٦٤ دولارا (داخل أمريكا)
Washington , D.C 20038 USA
Fax : (202) 783 - 5966

2- **INTERNATIONAL BUISSNESS** — تصدر شهريا
500 MAMARONECK AVE ., Suite 314 — اشتراك شهرى ٤٩ دولارا (داخل أمريكا)
Harrison N.Y 10528 USA — ٣ سنوات ٩٩ دولارا
Fax : (914) 381 - 7713

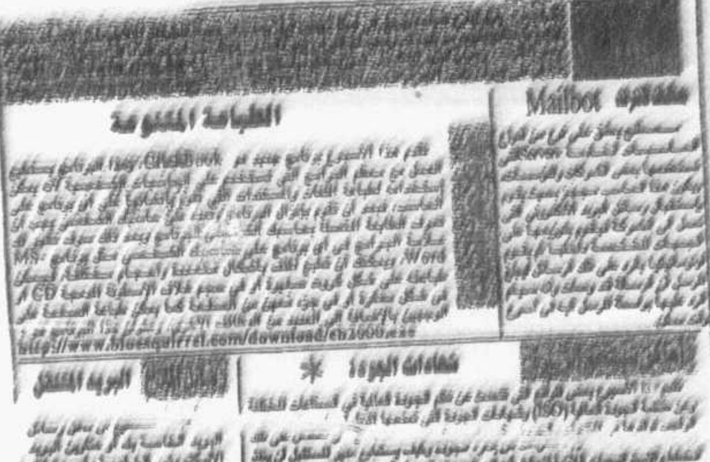
3- **CFO Magazin** — تصدر شهريا
VP , Circulation (David S. Granough)
253 Summer st .,
Boston, MA 02210 U.S.A

4- **Inc . Magazin** — تصدر شهريا
Boston , MA 02110 U.S.A

INTERNET

useful sites for exporters all over the world

- www.tradeport.org/ts/countries
  market reports, economic trends, distribution channels of all countries
- www.odci.gov/cia
  macro economic data of all countries
- www.embassy.org
  all embassies on the net ; for each country links to other sites
- www.globalyp.com
  worldwide site with links to "Internet directories"
- www.worldyellowpages.com/yp.html
  worldwide collection of address directories
- www.europages.com
  site with addresses of European suppliers
- www.i-trade.com/exhibit/search
  directory with more than 150.000 import and export enterprises worldwide
- www.tscentral.com
  "trade show central" contains overview of international trade fairs worldwide
- www.expobase.com
  overview of international trade fairs
- http://europa.eu.int
  EU and links to Eurostat, macro economic data on European Union
- http://mkaccdb.eu.int
  database of European Commission on import regulations, duties and trade barriers
- www.tradecompass.com
  gateway to international commerce
- www.aexp.com/smallbusiness
  a practical "export guide" from a commercial (American Express) provider



الطباعة المتنوعة

http://www.bluesquirrel.com/download/eb2000.exe

شهادات الجودة

http://www.iso.ch
http://www.asq.org
http://www.iso14000.net
http://www.aqp.org
http://www.tc207.org/home/index.html
http://www.ecl.co/iso14000

البريد المتنقل

Outlook Express

Netscape

Communicator/Tools/Import Utility

أين الصورة المصغرة ؟

أرسل القارئ محمد السيد محمد يوسف رسالة بها مشكلة تواجهه في برنامج مكتشف الملفات WindowsExplorer الخاص بنظام التشغيل ٩٨، والمشكلة أنه كان قد اختار طريقة عرض المجلدات والملفات في البرنامج مثل شبكة الانترنت WebStyle ...

١- من نافذة مكتشف الملفات ثم باختيار أمر View/asWebPage

٢- من نافذة مكتشف الملفات أيضا ثم باختيار أمر View/FolderOptions

٣- في نافذة خصائص المجلد ثم بوضع علامة بجانب أمر WebStyle ثم اضغط OK

٤- من قائمة Start ثم باختيار أمر Settings/ActiveDesktop/Viewas WebStyle

٥- ثم بالضغط بالمفتاح الأيمن للفأرة في أي مكان خال على سطح المكتب واختر أمر ActiveDesktop/View as WebPage

B2B

هذا المصطلح هو من مصطلحات التجارة الإلكترونية على شبكة الإنترنت وهو اختصار لمصطلح Business-to-Business وهو يعني تبادلا لمنتجات أو خدمات أو معلومات بين منشآت تجارية وليس المقصود بها عملية البيع من منشأة تجارية لعميل من خلال الشبكة.

عند بداية التجارة الإلكترونية كان الاهتمام كله منصبا على ما يطلق عليه e-tailing وهي عمليات البيع من المنشآت التجارية إلى المستهلكين ولكن مع تطور النشاط التجاري على الشبكة بدأ ينشأ النشاط التجاري وهو تبادل المنتجات والخدمات بين المصانع والشركات حتى أصبح من المتوقع في المستقبل القريب أن يزيد حجم التعاملات بين B2B عن تعاملات B2C وهو اختصار لمصطلح Business-To-Customer وقد تمت العديد من الدراسات عن التجارة الإلكترونية على شبكة الإنترنت ومنها الدراسة التي قامت بها مجموعة جارتنر والتي قدرت الزيادة السنوية لحجم نشاط التبادل التجاري على الشبكة بنسبة ٤١٪ وذلك يعني أن يصل دخل نشاط B2B إلى حوالي ٧.٢٩ تريليون دولار أمريكي بحلول عام ٢٠٠٤.

الملاح

كل اسبوع يفرد الملاح شراعه ويرحل في جولة ، يجوب فيها بعضا من محيط المعلومات المتلاطم داخل الانترنت ، ويعود ليقدم ما أمكنه صيده من خدمات ومعلومات للقراء ، وهو دائما في انتظار مساهمات القراء التي تحمل ما يجدونه في بحار الانترنت ، وعنوان البريد الالكتروني الذي يمكنكم مراسلتنا عليه هو:
ait@ahram.org.eg
او على عنوان نادي الأهرام للكمبيوتر والانترنت
acic@ahram.org.eg

مصطلحات الانترنت Latency

مصطلح شائع الإستخدام في الشبكات سواء الداخلية LAN's أو الخارجية WAN's، وهو يعني الفترة الزمنية التي تستغرقها وحدة المعلومات Data Packet حتى تنتقل خلال خطوط الإتصالات الخاصة بالشبكة، ويتحكم ايضا في سرعة نقل المعلومات ما يسمى BandWidth وهو سعة خط الإتصال وعدد وحدات المعلومات التي يمكن نقلها في الثانية الواحدة.

خدمات على الانترنت

الإغلاق الأوتوماتيكي

تقدم هذا الأسبوع برنامجا جديدا من شبكة الانترنت وهو برنامج (AutoExit)، وهذا البرنامج مفيد لكل مستخدمي الحاسبات الشخصية، فمن خلاله تستطيع ان تغلق الحاسب او تعيد تشغيله او تجعله في حالة إستعداد فورا بضغطة واحدة فقط على علامة البرنامج التي توجد في شريط المهام TaskBar أسفل شاشة الحاسب دون الحاجة الى إختيار هذا الامر من قائمة Start، كما يمكن إعداد البرنامج ليقوم بإغلاق الحاسب في وقت معين تحدده بنفسك وفي يوم معين او كل يوم في نفس الموعد حسب رغبتك. كما يمكن إعداده ليظهر لك رسالة تحذيرية قبل أن يقوم باغلاق الحاسب لتلغي امر الإغلاق إذا أردت.

ويمكن إنزال هذا البرنامج من العنوان التالي:
http://www.winsite.com/info/pc/win95/miscutil/aexit30.zip/downl.html

أماكن تستحق الزيارة

مواقع للتجارة الدولية *

يقدم هذا الاسبوع بعض المواقع التي تخدم الشركات المصرية التي تعمل في مجال الإستيراد والتصدير أو التي ترغب في التوسع في أعمالها وفتح أسواق لها في الخارج. حيث يمكن التعرف على أحدث المعلومات الخاصة بقوانين وأسس التبادل التجاري بين الدول في ظل الإتفاقيات التجارية الحالية في العالم وفرص الإستيراد والتصدير مع الشركات الاخرى التي توجد سواء في الأسواق العربية او الأوروبية او الأمريكية كما يمكن التعرف على المنتجات التي تتوافر في تلك الأسواق الخارجية والمنتجات المحلية التي يمكن تصديرها اليها وطرق وأساليب النقل والشحن والتعاملات المالية المتعلقة بهذه الصفقات بالإضافة الى العديد من المعلومات الاخرى. وعناوين هذه المواقع هي:

http://www.imex.com
http://www.intl-tradenet.com
http://www.ibf.com
http://tradeport.org
http://www.tradecompass.com
http://www.tradeUS.com

رسائل الملاح

تحدث بالصوت

ارسل القارئ محمد مصطفى عنوان برنامج جديد على شبكة الانترنت يمكن المستخدمين الذين يزورون أي موقع على الشبكة في نفس الوقت من التحدث الى بعضهم البعض من خلال البرنامج وإبداء رأيهم في ويمكن إنزاله من العنوان التالي:
http://www.gooey.com

وأرسل القارئ الدكتور عبد الله عبادة على موقع معلومات عن مناسك الحج والعمرة والدعاء الذي يقال عند كل ركن من اركان الحج والعمرة. وعنوان هذا الموقع هو
http://www.geocities.com/obadaali



كل أسبوع يفرد الملاح شراعه ويرحل في جولة ، يجوب فيها بعضا من محيط المعلومات المتلاطم داخل الإنترنت وهو دائما في انتظار مقترحات القراء التي تحمل ما يجدونه في بحار الانترنت. وعنوان البريد الالكتروني الذي يمكنكم مراسلتنا عليه من ait@ahram.org.eg على عنوان نادى الاهرام للكمبيوتر والإنترنت aclc@ahram.org.eg

خدمات على الانترنت برنامج «ياهوو» لإنشاء مواقع التجارة الإلكترونية

*

خدمة هذا الاسبوع متاحة على موقع ياهوو Yahoo وهو برنامج متميز لبناء مواقع التجارة الإلكترونية ويسمى SiteBuilder. ويمكن استخدامه لإنشاء مواقع تجارة إلكترونية متقدمة للشركات والمؤسسات التي تريد العمل في هذا المجال، فهو يسهل إنشاء وتصميم موقع عالي الجودة يتيح عرض المنتجات والخدمات التي تقدمها الشركة لتتاح للشركات التجارية الأخرى ومستخدمي الشبكة حول العالم، ويحتوى على أكثر من ٢٠٠ نموذج جاهز لمواقع تجارة إلكترونية يمكن استخدامها وتعديلها حسب الرغبة لتتناسب مع طبيعة الشركة والخدمات أو المنتجات التي تقدمها، وبه



جميع الوظائف المطلوبة لتصميم موقع كإضافة الصور والرسوم والموسيقى والجداول ليستطيع زائرو الموقع التحكم الكامل فى الاختيارات على الموقع، ويتيح تصميم صفحات الموقع فى البرنامج واختبارها وتعديلها قبل وضعها على شبكة الإنترنت.

ويحتاج البرنامج إلى ٥٠ ميجابايت على وحدة التخزين الرئيسية حتى يستطيع العمل بكفاءة، ويعمل على أنظمة تشغيل النوافذ ٢٠٠٠ و ME و XP وحجمه ٧٠٠ كيلوبايت، ويمكن تنزيل نسخة مجانية منه مع الكتيب الإرشادى Manual الخاص به من webhosting.yahoo.com/ps/sb

دليل المبيعات

أسئلة من المصدرين

٢١/٢/٢٠٠٢

الضريبة العامة على المبيعات تعامل نشاط التصدير معاملة خاصة تهدف الى رفع اى عبء ضريبي لتشجيع الصادرات وأخضع القانون نشاط التصدير لفئة ضريبية بسعر صفر، ويستطيع المصدر استرداد ما سدده من ضرائب مبيعات على الخامات التى دخلت فى المنتج النهائى الذى يتم تصديره. وهناك عدة اسئلة للمصدرين حول كيفية استرداد هذه الضريبة ويرد عليها المسئولون بمصلحة الضرائب على المبيعات.

- ما هى الشروط الواجب توافرها فى الفاتورة عند تقديمها لرد الضريبة على التصدير؟

● بخلاف شروط الفاتورة الضريبية المنصوص عليها بالقانون ١١ لسنة ١٩٩١

- يجب أن يقدم المصدر ضمن المستندات رد الضريبة أصل الفاتورة الضريبية ولا يتم الاعتداد بصور الفواتير

- أن يكون تاريخ الفاتورة الضريبية سابقا على تاريخ التصدير

● ما هو المستند المطلوب للتأكد من اتمام التصدير فى حالات الصادرات البرية؟

● البوليصة المعتمدة من منفذ التصدير وهى مستند شحن السلع المصدرة عن طريق البر وتنقل بها البضائع المصدرة بالشاحنات الى المنفذ الجمركي الذى يتم التصدير عن طريقه.

- هل يمكن التصدير عن طريق طرف آخر؟

● نعم يجوز التصدير عن طريق طرف آخر بشرط تقديم المستندات المتعلقة بالتصدير (شهادة الصادر الجمركية) وذلك خلال فترة الإقرار المقدم من المسجل المنتج للسلعة.

- اذا تبين وجود اختلاف بين بيانات ما اقره صاحب الشأن على شهادة الصادر الجمركية المقدمة لرد الضريبة فى الجزء المخصص له وبين ما اثبتته الجمارك فى بيان المعاينة بالشهادة؟

● يتم الأخذ بما جاء ببيان المعاينة الجمركية حيث مصلحة الجمارك هى الجهة المختصة بالاجراءات الجمركية المختصة.

● عند حساب رد الضريبة على التصدير اذا لم تتوافر بيانات الصنف المصدر تفصيلا على شهادة الصادر؟

● يتم الاعتداد ببيانات قائمة التعبئة او فاتورة التصدير الخارجى او بوليصة الشحن المرفقة بشهادة الصادر بشرط ان تكون هذه المستندات معتمدة من مصلحة الجمارك.

ما هى نقطة التجارة الدولية؟

فى فبراير ١٩٩٢م أوصى مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأنكتاد) بإنشاء نقاط التجارة الدولية لزيادة كفاءة التجارة ومواكبة التطورات فى تكنولوجيا الاتصالات ومساعدة المؤسسات التجارية الصغيرة والمتوسطة.

فى أكتوبر ١٩٩٤ تم الافتتاح الرسمي لشبكة نقاط التجارة الدولية والتى ضمت فى البداية ٥٧ نقطة على مستوى العالم. والآن تضم شبكة نقاط التجارة الدولية ١٤٧ نقطة منتشرة فى أكثر من مائة دولة.

لماذا نقطة التجارة الدولية؟

تهدف النقطة لدفع الصادرات ورفع مستوى التجارة البينية طبقاً لأحدث سبل التجارة الإلكترونية من خلال المهام المنوطة بها، والتى يمكن إيجازها فى:

- توفير الفرص التجارية والاستشارية من خلال شبكة الاتصالات العالمية والشبكة العالمية لنقاط التجارة الدولية.
- الترويج للمنتجات المصرية المتميزة على الشبكات العالمية، وفى المحافل الاقتصادية الدولية من خلال برنامج الكتالوج الإلكتروني المدعم بالصوت والصورة (CD - ROM).
- الترويج للاستثمارات المشتركة والمشروعات الصغيرة والمتوسطة.
- توفير الوكالات والشركاء الأجانب والبروتوكولات التجارية.
- توفير معلومات عن الأسعار والأسواق العالمية والعاملين بها.
- توفير قواعد معلومات عن كافة أنواع التسهيلات التجارية.
- توفير بيانات عن التجارة الخارجية المصرية، العربية والعالمية.
- توفير قواعد معلومات عن المصانع والشركات المصرية والعربية.

كيف تنتفع بخدمات نقطة التجارة الدولية؟

يمكن الاتصال بالعناوين التالية:

نقطة التجارة الدولية المصرية: ٩٦ ش أحمد عرابى . المهندسين

تليفون: ٣٠٢٣٤٨٥/٦/٧/٨ (٠٢)   فاكس: ٣٠٢٣٤٨٠ (٠٢)

البريد الإلكتروني: mueit@idsc.gov.eg   mueitcnt@idsc.gov.eg

نقطة التجارة الفرعية بالاسكندرية: ٢٥ طريق الحرية - محطة الرمل - الاسكندرية

تليفون: ٤٩٥٧٥٨٨/٨٩/٩٠/٩١/٩٢   فاكس: ٤٩٢٢٥٩١.

البريد الإلكتروني: Alexitp@idsc1.gov.eg   Alexitp@inetalex.ie-eg.com

جميع الخدمات تقدم مجانا لرجال الأعمال وصغار المنتجين

نموذج لكيفية عرض بيانات تصديرية لسلعة ما فى السوق الأجنبى

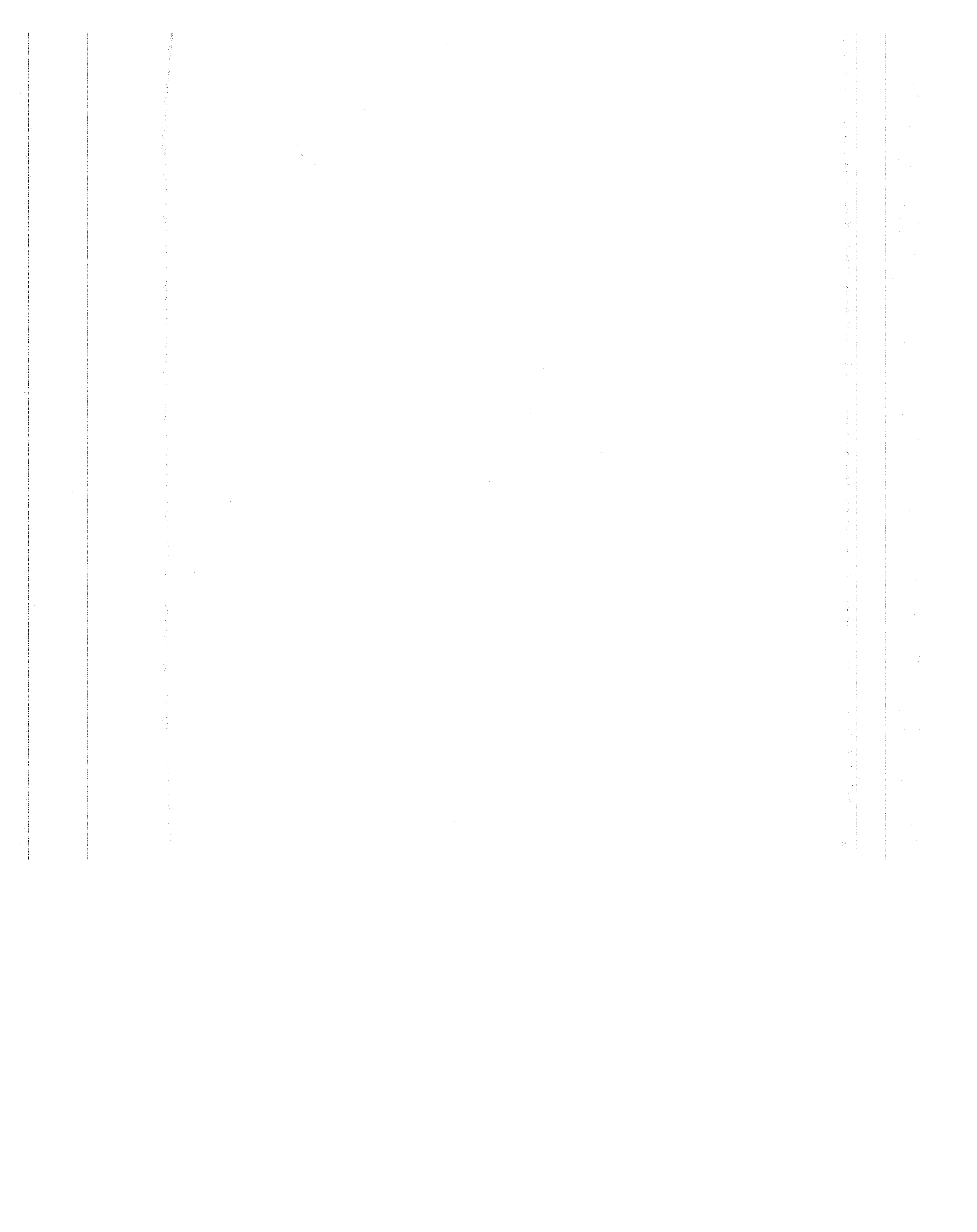
ملاحظات عن الجدولين (أ) و (ب) التاليين:

إذا أتخذ ت السوق الانجليزية كمثال لطريقة العمل، فإنه يتبين من الجدول (أ) الأسعار المتوقعة للبيع المحلى لصندوق الطماطم الكرتون ذى الصوانى البلاستيك والمستورد إلى تلك السوق، وعلى هذا الأساس يمكن معرفة ثمن الطن القائم من الطماطم الطازجة فى هذه السوق، ثم يخصم منه الضرائب والرسوم الجمركية والمصروفات الأخرى، فيكون الناتج عبارة عن صافى ثمن الطن القائم المتضمن تكلفة الشحن إلى تلك السوق، أى السعر سف (C&F) أى قيمة الرسالة متضمنة تكلفة شحنها إلى ميناء الوصول.

أما الجدول (ب) فيبين توقعات المكسب أو الخسارة فى حالة تصدير الطماطم المصرية الطازجة فى تلك العبوات إلى السوق الانجليزية، وتتلخص فكرته فى أنه يجرى تقدير الأسعار المتوقعة للطن المحلى من الطماطم الطازجة المصرية الغير صالحة للتصدير، ثم يضاف إليه ٢٥% من القيمة نظير عمليتى الفرز والتدريج (وهى نسبة استقر عليها الرأى فى مكتب التسويق الخاص بالخضر والفاكهة) ليحتسب سعر الطن الصالح للتصدير، وباستبعاد وزن العبوات التى يحتويها الطن القائم، فيمكن معرفة الثمن الصافى للطماطم الطازجة التى يجب أن تعبأ داخل تلك العبوات ، الذى يضاف إليه تكلفة إعداده للتصدير وشحنه إلى السوق الانجليزية. بعد ذلك يقارن ثمن الطن فوب من الطماطم المصريه الطازجة بعد أن يضاف إليه تكلفة شحنه إلى تلك السوق – مع توقعات ثمن الطن القائم سف من الطماطم الطازجة فى السوق الإنجليزية، ليمكن معرفة مدى توقعات المكسب أو الخسارة للمصدر المصرى عند التعامل على أساس تلك الأسعار السائدة فى السوق الإنجليزية. هذا وقد رسمت دوائر حول خلايا المكسب الحدى ليمكن تمييزها بسهوله عن باقى الخلايا الأخرى.

ويتضح من هذين الجدولين أنه بفرض أن سعر الطن الخام من الطماطم المصرية الصالحة للتصدير هو ٢٥ جنيهاً مصرياً، فيشاهد أن المكسب الخدى الذى يمكن معه تصريف الطن القائم من الطماطم المصرية المصدرة إلى تلك السوق هو عندما يكون سعر الطن ٧٣,٨٦ جنيه.

هذا و يمكن أتباع هذه الطريقة البسيطة عند استعمال عبوات أخرى، وفى ظل أسواق استيرادية.



جدول رقم (أ)

بيان توقعات صافي ثمن الطن القائم من الطماطم الطازجة سف مع ما يقابله من ثمن بيع الصندوق في السوق الانجليزية

سعر بيع الصندوق محلياً	سعر بيع الطن قائم	رسوم جمركية 10% (1)	عوائد ميناء وتفريغ للطن (2)	مصاريف نقل إلى السوق للطن (3)	مصاريف مناولة داخل السوق للطن (4)	عمولة بيع 5% (5)	إجمالي التكلفة للطن	صافي ثمن الطن القائم سف	صافي ثمن الطن القائم سف
بالشلن الانجليزي (6)									بالجنيه المصري
8	1336	133.6				66.80	409.15	926.85	56.54
9	1503	150.3				75.15	434.20	1068.80	65.20
10	1670	167.0				83.50	459.25	1210.75	73.86
11	1837	183.7				91.85	484.20	1352.80	82.52
12	2004	200.4				100.20	509.35	1494.65	91.17
13	2171	217.3				108.55	534.60	1636.4	99.82
14	2338	233.8				116.90	559.45	1778.55	108.49
15	2505	250.5	156.36	31.31	20.88	125.25	584.50	1920.50	117.15
16	2672	267.2				133.60	609.55	2062.45	125.81
17	2839	283.9				141.95	634.60	2204.40	134.47
18	3006	300.6				150.30	659.65	2346.35	143.13
19	3173	317.3				158.65	684.70	2488.30	151.79
20	3340	334.0				167.00	709.75	2630.25	160.44
21	3507	350.7				175.35	734.80	2762.20	168.349
22	3674	367.4				183.70	759.85	2914.15	177.76

ملاحظات : الطن به 167 صندوق ، وأن توقعات سعر بيع الصندوق محلياً مصدرها Comtel Reuter .London years 1964 1965

1- ضريبة قيمية
2- تبلغ 11.25 بنس للصندوق
3- تبلغ 2.25 بنس للصندوق
4- تبلغ 1.5 بنس للصندوق
5- نسبة مئوية من القيمة ، ويمكن عمل جداول أخرى على أساس 6% أو 7% أو 8% عمولة بيع للمستورد
6- الصرف السائدة للعملات الأجنبية عام 1965

• هذه الرسوم الجمركية في الفترة من أول نوفمبر حتى آخر إبريل فقط

المصدر ، جلال محمد عبده، الامكانيات الإقتصادية لتصدير بعض أنواع الخضر المصريه (رسالة ماجستير، جامعة القاهرة ،1966).

جدول رقم (ب)

توقعات المكسب أو الخسارة في السوق الانجليزية في حالة تعبئة الطماطم في صناديق كرتون زنة ستة كيلوجرامات قائمة

ما يزيد سعر الطن من الطماطم المصرية عن المنافسة للتصدير بالجنيه المصري ١	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60
تخفيض سعر الطن من الطماطم المصرية المنافسة للتصدير بالجنيه المصري ١	6.5	12.5	18.75	25.00	31.25	31.5	37.50	43.75	50.00	56.25	62.50	75.00
ما يعادل سعر 876 كجم صافي طماطم (1) بالجنيه المصري ٢	5.37	10.94	12.51	22.08	27.65	33.22	38.79	44.36	49.93	55.50	61.07	66.64
ما يعادل تكلفة تصدير الطن في السوق الانجليزية وهي 55.330 جنيه + الفرق في الطماطم المنافسة (2) ٣	49.760	55.330	60.900	66.470	72.040	77.610	73.180	88.750	94.320	99.890	105.460	111.030
توقعات أسعار الطن القائم من الطماطم المنافسة في السوق الانجليزية (بالجنيه المصري)	توقعات المكسب أو الخسارة											
[illegible]	⊙	⊙	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
[illegible]	+	+	⊙	-	-	-	-	-	-	-	-	-
[illegible]	+	+	+	⊙	⊙	-	-	-	-	-	-	-
[illegible]	+	+	+	+	+	⊙	-	-	-	-	-	-
[illegible]	+	+	+	+	+	+	⊙	⊙	-	-	-	-
[illegible]	+	+	+	+	+	+	+	+	⊙	-	-	-
[illegible]	+	+	+	+	+	+	+	+	+	⊙	⊙	-
[illegible]	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	⊙
[illegible]	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
[illegible]	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
[illegible]	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
[illegible]	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
[illegible]	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
[illegible]	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
[illegible]	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

ملاحظات :

١- باعتبار الطن به 167 صندوق زنة الصندوق ذي الصرافي البلاستيك 750 جرام. (-) خسارة (+) مكسب (⊙) مكسب حدي

2- عبارة عن 55.30 جنيه تكلفة إعداد الطن للتصدير + 9.90 جنيه نقل بحري إلى السوق الانجليزية تحت الظروف العادية.

*) يمكن عمل جداول أخرى بنفس الطريقة في حالة الشحن في مبردات.

المصدر : جلال محمد عبده ، الإمكانيات الاقتصادية لتصدير بعض أنواع الخضر المصرية (رسالة ماجستير، جامعة القاهرة ،1966).

مصطلحات فى التجارة الدولية

Advising bank : بنك المصدِّر الذى يتناول المسودّات وخطابات الاعتماد ... إلخ ، ويبقى مُطْـلِعا للمصدِّر على موقف هذه المستندات .

Balance of trade : الميزان التجارى الذى يبين الفرق بين إجمالى الواردات والصادرات.

Bill of lading : إيصال الشحن ، وهو عقد بين مالك البضاعة والشاحن لتحريك البضاعة إلى وجهة معينة (فاتورة شحن بحرى أوفاتورة شحن جوى).

Carnet : وثائق جمركية معينة تسمح لك بتجنب رسوم جمركية عند اصطحابك لعينات تجارية ، مواد إعلامية .. إلخ ، للدول الأعضاء ، لفترة زمنية مؤقتة.

Certificate of origin : شهادة منشأ ، وهى إستمارة تشهد بمنشأ البضاعة.

Commercial invoice : فاتورة تجارية ، وهى إيصال يستخدم فى الصفقات الدولية (تحوى إسم المصدِّر والمستورد وعناوينهما ، محتويات الشحنة ، كمية الرسوم ، ووصف للبضاعة).

Custom- house broker : مستخلص جمركى – يحمل رخصة لدخول المنطقة الجمركية والتخليص على البضاعة.

Date draft : أمر دفع بتاريخ ، وهو أسلوب للسداد حيث يجب على المشترى أن يسدد فى التاريخ المبين على أمر الدفع (لا يستطيع المشترى تأخير السداد بعدم قبول أمر الدفع)

Direct Collection Letters: أسلوب السداد يسمح للمصدِّر بأن يُدفع له خلال ١٠ – ١٥ يوم من تاريخ مغادرة أمر الدفع مكتب موجه الشحن الدولى ، ويستكمل موجه الشحن الدولى الأوراق الضرورية ويرسلها مباشرة إلى بنك المشترى.

Draft : أسلوب سداد لعقد يعد فيه المشترى بدفع للمصدّر كمية معينة من المال، خلال زمن محدد، ضد المستندات المتعاقد عليها.

Devaluation: إعادة تقييم ، فعندما تنخفض قيمة العملة ، فإنها تشترى كمية أقل من العملة الأجنبية، و ذلك يجعل السلع الوطنية أكثر جذبا للمشترين الأجانب حيث يتحصلون على سلع أكثر مقابل أموالهم.

Dumping : إغراق – تصدير أو إستيراد سنع التى تُثمَّـــن بأقل من التكلفة.

Duty : ضريبة تُدفع على الواردات.

ECCN (Export Commodity Control Number) : الرقم الرقابى السلعى لإنتاجك، وهو ضرورى فقط عندما يُتطلب رخصة سارية المفعول.

EMC (Export Management Company) : مؤسسات وطنية تخدم كإدارة تصديرية لعديد من المصنـــعين الغير متنافسين ، وهم لا يتملكون البضاعة التى يبيعونها.

ETC (Export Trading Company) : شركة لتجارة الصادرات مماثلة لـــ EMC باستثناء أنهم يتملكون السلع التى يبيعونها ، ويقدمون مدى عريضا من الخدمات للمصنـــعين الموردين.

Factoring : شركات معينة (factor) ستشترى مقبوضات صادراتك عند سعر خصم بسيط ، وتتحمل مسئولية إستلام المدفوعات من مشتريك الأجنبى .

Free Trade Zone : منطقة تجارة حرة حيث يمكن إستلام البضاعة وتخزينها ــ وتصديرها دون سداد رسوم جمركية (تدفع الرسوم عندما تترك المنطقة الحرة إلى أجزاء أخرى من الدولة التى يتطلب فيها دفع الرسوم).

Harmonized System Commodity Number: ترميز عالمى الذى يتعرف على سلع معينة فى التجارة الدولية.

IATA (International Air Traffic Management) : (الإدارة الدولية للمرور الجوى) يجب أن يرخص لموجه الشحن الدولى كوكيل لـــ IATA لكى يتمكن من حجز فراغ لشحنتك على الناقلات الجوية.

Packing List : قائمة التعبئة ، وبها معلومات عن شحنتك (مثل عدد العبوات، الوزن وأبعاد العبوة ، المحتويات ، وكمية البضاعة فى كل عبوة) . ترفق هذه القوائم فى مظروف مقاوم للماء على أحد العبوات ، مكتوب عليه " قائمة التعبئة".

Sight Draft : أمر دفع عند الرؤية .. وهى وثيقة تتطلب من المشترى أن يدفع لمصرفه قبل استلام المستندات للإستحواذ على البضاعة .

Time Draft : أمر دفع زمنى .. قد يمكن للمشترى السداد بعد استلام البضاعة.

Warehouse receipt: إيصال يُتحقق به أن البضاعة قد أستلمت بحالة جيدة.

* *

الخاتمـــة

تعـــرَّض هذا الكتاب إلى جزئيات العملية التصديرية الفيزيقيـــة ، والهيكليـــة التنظيمية فى الدول المتقدمة . ويصبو المؤلف إلى الأخـــذ بالأســـباب فـــى الارتقـــاء بالأساليب الحالية للتصدير ، وصقل كفاءة العاملين بأجهزة التجارة الخارجية والتمثيل التجارى ، بصفة خاصة ، حيث الأخيرة هى العيون الخارجية على الأسواق الأجنبيـــة من حيث توفيرها للمعلومات السلعية والتسويقية المرتبطة بالأنشطة التجارية المختلفة ، والتى يمكن أن يتوخاها المصدرون لتعظيم عائداتهم المالية والخدمية .

* *



الكاتب فى سطور

هو من قدامى المغتربين فى الدنيا الجديدة والعائدين حديثا من المهجر . تخرج من جامعة القاهرة ١٩٥٨ ، والتحق بوزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية . وأثناءها حصل على درجة الماجستير ، ودبلوم معهد الدراسات الإحصائية والبحوث ، ودبلوم معهد التخطيط القومى، أعقبها درجة الدكتوراه فى الاقتصاد من جامعة ولاية المسيسبى الأمريكية. تدرج بعدها فى عضوية هيئة التدريس بالجامعة الأمريكية ببيروت ، وجامعة ولاية ماساشوتس الأمريكية (برنامج ماجستير إدارة الأعمال) ، ثم العمل خبيراً اقتصادياً فى منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة - روما بالإضافة إلى نشاطه فى الشركات الأمريكية الكبرى ،وكمحاضر لبرامج تدريبية فى مصر فى مركز أرك التابع لدار المعارف ، القاهرة ، وبرنامج AOUDA بالخارجية المصرية. وله كتب مترجمة بالمجلس الأعلى للثقافة وهى:

١- نحو مفهوم الاقتصاديات البيئية (عام ٢٠٠٠) .
٢- نحو مفهوم لاقتصاديات الموارد الطبيعية (عام ٢٠٠٤) .
٣- نحو مفهوم لاقتصاديات الصحة والرعاية الصحية والتأمين الصحى(المسار الأمريكى) (عام ٢٠٠٦) .

وترجمات تحت الطبع :

١- نحو مفهوم للموارد المالية والاستثمار فى الأوراق المالية والتمويل الدولى .
٢- نحو مفهوم لاستراتيجيات التسويق .
٣- نحو مفهوم للاستثمار العقارى وتأمين المخاطر وإعادة التمويل فى ظل الاقتصاد الحر .

وترجمات أخرى قريباً :

٤- المفاهيم القانونية والمالية للتعاقد على شراء حقوق الامتياز التجارى (الفرانشايز) .
٥- مفاهيم أساسية لقراءة التقرير السنوى لنشاط شركة ومتطلبات هيئة سوق المال (المسار الأمريكى)
٦- كيف تتصرف كعضو منتدب لشركة؟
٧- الوصايا الصحية لقلبك والعلاقة الحميمة الزوجية .
٨- كيف تقيم صرح فريق عمل(فالنجاح هو اختيار) ؟
٩- الأوراق المالية فى البورصة ، وماذا تعنيه فى أفق استثمارك .
١٠- فن كتاب الخطة الإجمالية لمشروع تجارى (لطرحها على الشركاء والمستثمرين) .

ومن المؤلفات تحت الطبع :

١- القياسات الاقتصادية فى اتخاذ القرارات .
٢- إدارة المشروعات الصغيرة : إنشاء وتمويل البزنس / وكيفية تسويق سلعتك الجديدة / وكيفية اتخاذ القرار .

